



AUCAME
Caen Normandie

OBSERVATOIRE
HABITAT

Mars 2022

Analyse de l'évolution du marché immobilier dans un contexte de crise sanitaire

Volet 2 :

*Qui achète à l'échelle du Calvados
et des SCoT de Caen Métropole,
du Bessin et du Pays de Falaise ?*

Mars 2022

Préambule	3
Synthèse des 3 volets	4
Synthèse volet 1 - Volumes, localisations et prix des biens achetés	4
Synthèse volet 2 - Qui achète à l'échelle du Calvados et des SCoT de Caen Métropole, du Bessin et du Pays de Falaise ?	4
Synthèse volet 3 - L'achat de biens immobiliers par des Franciliens : quelles réalités ?	4
Synthèse de la méthodologie (<i>plus de détails dans le volet 1</i>)	5
Une analyse croisée basée sur des chiffres et des entretiens	5
Une analyse basée sur une méthodologie croisée	5
Dans le Calvados, le marché immobilier est essentiellement le fait d'acheteurs locaux	6
Un marché des maisons porté par les acheteurs locaux mais une augmentation de la part des Franciliens	6
Les acheteurs d'appartements ont un profil hétérogène	7
Focus - Un renforcement des difficultés d'accès à la propriété pour les plus modestes ?	8
Profil des acheteurs dans le SCoT Caen Métropole	10
Acheteurs d'une maison dans Caen Métropole : plutôt des « CSP + » et des jeunes ménages	10
Les acheteurs d'appartements dans le SCoT Caen Métropole : une diversité de profils	11
Profil des acheteurs dans le Bessin	12
Les acheteurs d'un appartement dans le Bessin sont plutôt locaux et âgés	13
Profil des acheteurs dans le Pays de Falaise	14
Les acheteurs d'une maison dans le Pays de Falaise sont plutôt jeunes et modestes	14
Les appartements achetés dans le SCoT du Pays de Falaise	15
Profil des acheteurs dans Caen la mer	16
Les acheteurs d'une maison dans Caen la mer sont plutôt jeunes et « CSP + »	16
Les acheteurs d'appartement dans Caen la mer : entre habitants et investisseurs	17

Le 17 mars 2020, le gouvernement français décrète des mesures de confinement pour faire face à la pandémie de la Covid-19. Pendant ces 8 semaines, de fortes inégalités liées au logement, au cadre de vie et au lieu de résidence ont été mises en lumière : les conditions de vie n'ont sûrement pas été les mêmes pour une famille confinée dans un petit, trop petit, appartement en centre urbain et sans espace extérieur (jardin, balcon, terrasse, ...) que pour une famille en maison individuelle avec un jardin.



Des projets de changement de résidence, de lieu de vie ou de mode de vie ont probablement émergé dans l'esprit de certains ménages. Mais après trois confinements successifs et les différentes restrictions qui sont mises en place depuis près de deux ans : quels sont réellement les impacts sur les marchés immobiliers ?

Des indicateurs laissent présager des mouvements à l'œuvre. Il est notamment observé une augmentation importante des transactions immobilières.

Suite à ce constat, de multiples questions se posent : est-ce un mouvement de fond et de grande ampleur ? Est-ce un phénomène qui touche tous les territoires ? Quelle est l'attractivité des villes denses ? Quels seront les impacts sur les territoires ? Y a-t-il eu un effet d'exode urbain et/ou l'arrivée de Parisiens dans les territoires ? Sans avoir aujourd'hui le recul suffisant pour répondre à toutes les réponses, il est certain que cette crise de la Covid-19 aura des effets sur les marchés immobiliers et sur la manière de concevoir et d'habiter la ville.

Synthèse des 3 volets

SYNTHÈSE VOLET 1 - VOLUMES, LOCALISATIONS ET PRIX DES BIENS ACHETÉS

- Croissance importante post-confinement du nombre de transactions ; mais une situation de pénurie de l'offre qui s'observe depuis l'été 2021.
- Augmentation rapide et généralisée des prix à l'échelle des territoires.
- Demande concentrée là où elle s'exprimait déjà : cœur urbain de Caen et littoral, en particulier sur la Côte Fleurie.
- De nouveaux espaces ont connu un regain d'attractivité mais dans une moindre mesure : couronne urbaine caennaise, Lisieux...
- La maison individuelle avec jardin est effectivement le bien le plus recherché à tel point qu'il n'y a plus d'offre.
- Cependant, l'appartement, dès lors qu'il dispose d'un extérieur, a également connu un très fort regain d'attractivité.

SYNTHÈSE VOLET 2 - QUI ACHÈTE À L'ÉCHELLE DU CALVADOS ET DES SCoT DE CAEN MÉTROPOLE, DU BESSIN ET DU PAYS DE FALAISE ?

- À l'échelle du Calvados et des trois SCoT, l'essentiel du marché des maisons est porté par les habitants du territoire, avant et après le premier confinement.
- À Caen Métropole, une diversification des origines géographiques pour les acheteurs d'appartements, signe d'une attractivité résidentielle pour de nouveaux habitants et/ou pour les investisseurs. Ces derniers, face à la saturation d'autres marchés (Rennes, Nantes, Angers...), se tournent vers le territoire qui jouit d'une bonne réputation pour l'investissement locatif.

- Les acheteurs issus des professions intermédiaires et les cadres sont majoritaires pour les maisons comme pour les appartements. A Caen Métropole, les ouvriers, déjà très minoritaires dans les achats de maisons, ont vu leur part dans le volume de ventes diminuer fortement.
- Les parts des retraités et des cadres sont celles qui ont connu l'augmentation la plus importante dans les volumes d'achats pour le Calvados.

SYNTHÈSE VOLET 3 - L'ACHAT DE BIENS IMMOBILIERS PAR DES FRANCILIENS : QUELLES RÉALITÉS ?

- Une augmentation des achats par des Franciliens à l'échelle du Calvados mais essentiellement localisés sur la Côte Fleurie et son arrière-pays.
- Quelques espaces littoraux ou ruraux ont aussi attiré ces ménages dès lors qu'ils sont bien desservis par le train et, dans une moindre mesure, par une autoroute.
- À l'échelle de Caen Métropole, le marché des maisons montre peu d'évolution en volume hors Côte de Nacre, le reste du territoire est un marché mineur pour les Franciliens.
- Les profils sociodémographiques sont différents selon le lieu d'installation : plutôt des jeunes actifs dans l'agglomération caennaise et plutôt des quinquagénaires cadres ou des retraités sur la Côte Fleurie.
- Pour les appartements, peu d'évolution : le centre urbain de Caen la mer et la Côte Fleurie restent des marchés où une présence d'investisseurs parisiens est importante.

UNE ANALYSE CROISÉE BASÉE SUR DES CHIFFRES ET DES ENTRETIENS

Analyse de nouvelles données

- > **Les actes notariés issus des notaires - Perval** : données non exhaustives mais à jour et de nombreuses informations sur les biens et sur les acheteurs et les vendeurs.
- > **La CPAM et le rectorat**
- > **L'observatoire OLONN**
- > **La demande en logement social** (AFIDEM)

Entretien avec des acteurs

- > **Une dizaine d'agents immobiliers** ayant des secteurs géographiques et des portefeuilles de biens différents (notamment en vente et location)
- > **Des notaires**
- > **Des bailleurs sociaux du territoire**
- > **Les agences d'urbanisme**

Revue de presse

- > **Une veille médiatique sur « l'habitat et la covid »** sur les questions nationales et locales, depuis le début du 1^{er} confinement

UNE ANALYSE BASÉE SUR UNE MÉTHODOLOGIE CROISÉE

Une analyse comparative de 2 périodes

- > **1^{ère} période, avant le confinement** de février 2019 à février 2020
> *exclut les mois de mars et avril 2020*
- > **2^{ème} période, après le 1^{er} confinement** de mai 2020 à mai 2021

3 angles d'analyse

- > **Les volumes, les localisations et les prix** des biens achetés avant et après le 1^{er} confinement
- > **L'analyse des profils sociodémographiques** des acheteurs avant et après le 1^{er} confinement
- > **Un focus sur les Franciliens** : quantification et qualification des arrivées

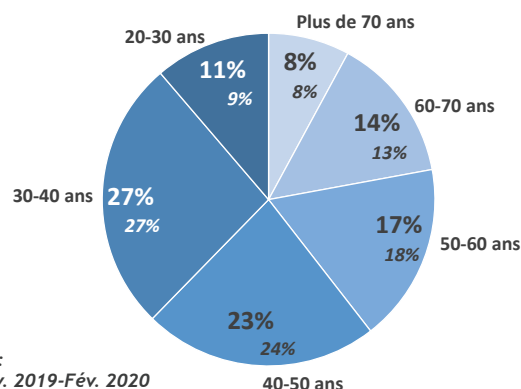
Plusieurs échelles d'observation

- > **Le Calvados**, pour avoir des éléments de comparaison et mieux comprendre les évolutions à l'œuvre
- > **Les SCoT Caen Métropole, Bessin et Pays de Falaise**, nos territoires membres
- > **Un focus sur Caen la mer**, une demande de la Communauté urbaine

Dans le Calvados, le marché immobilier est essentiellement le fait d'acheteurs locaux

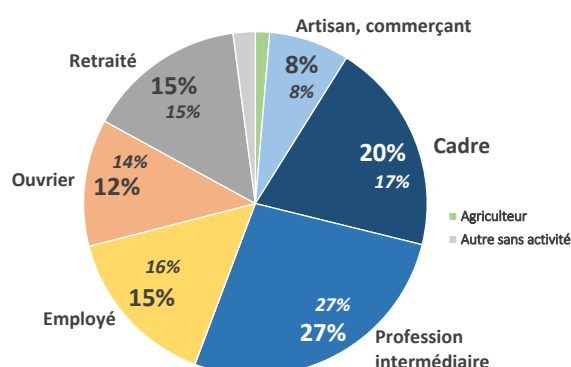
UN MARCHÉ DES MAISONS PORTÉ PAR LES ACHETEURS LOCAUX MAIS UNE AUGMENTATION DE LA PART DES FRANCILIENS

Répartition par classe d'âge des acheteurs d'une maison dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



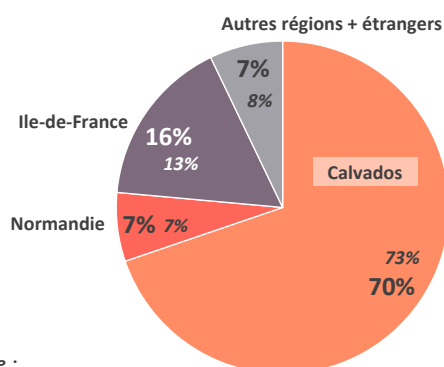
En italique :
données Fév. 2019-Fév. 2020

Répartition par CSP¹ des acheteurs d'une maison dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



En italique :
données Fév. 2019-Fév. 2020

Origine géographique des acheteurs d'une maison dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



En italique :
données Fév. 2019-Fév. 2020

Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

Si le marché des maisons est essentiellement le fait d'acheteurs calvadosiens, la part de ces derniers a légèrement diminué. Ainsi, post premier confinement, 70 % des maisons ont été achetées par un ménage du département, contre 73 % avant. Toutefois, le volume de transactions a augmenté de + 4 %. La légère diminution de la part des achats de Calvadosiens vient d'une légère augmentation des achats effectués principalement par des ménages originaires d'Île-de-France (cf. volume 3).

Concernant le profil démographique des acheteurs, toutes origines confondues, 50 % ont entre 30 et 49 ans, avant et après le premier confinement. Une évolution peut toutefois être relevée : la part des 20-29 ans a augmenté de deux points, au détriment de quasi toutes les autres catégories d'âge. En volume, le nombre de transactions réalisées par ces jeunes ménages a augmenté de plus de 30 %. Il y a peut-être là un effet du confinement avec des ménages plus prompts à « sauter le pas » de l'achat afin de disposer d'un logement plus en adéquation avec leur souhait. Le nombre de transactions a également crû de 12 % pour les 60-69 ans, sans que leur part n'augmente significativement.

Le profil socioprofessionnel indique une nette surreprésentation des « CSP +¹ » par rapport à leur poids dans la population calvadosienne. Logiquement, ce sont eux qui sont le plus à même d'acheter un bien immobilier et cette situation est courante nationalement. Il n'y a pas d'évolution notable dans la répartition des CSP mais, en volume, les cadres ont vu leur volume d'achats fortement augmenter (+ 30 %) quand il a baissé de 6 % pour les ouvriers.

¹ CSP : Catégorie socioprofessionnelle – nomenclature Insee

CSP + : À savoir les cadres et les professions intermédiaires

LES ACHETEURS D'APPARTEMENTS ONT UN PROFIL HÉTÉROGÈNE

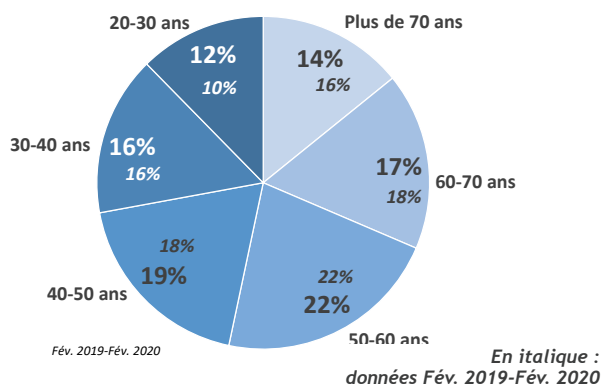
Le marché des appartements dans le Calvados est logiquement concentré dans l'agglomération caennaise, le littoral et le chapelet de moyennes et petites villes du département. Ce marché se distingue des maisons. Les appartements répondent plus souvent à des logiques d'investissement (achat pour de la location, touristique ou « classique »). La base PERVAL ne renseigne pas sur la destination de l'appartement lors de l'achat.

Seule la moitié des acheteurs habite déjà le département. La proportion de personnes extérieures au département est importante, signe en partie d'achats d'investissement. Entre les deux périodes d'analyse, les proportions restent assez similaires, même s'il faut noter une petite augmentation de la part des personnes extérieures au Calvados et ne provenant pas d'Île-de-France. En volume, ces ménages connaissent la plus grosse augmentation entre les deux périodes, mais sur des volumes relativement faibles. Cela est peut-être le signe d'une attractivité résidentielle extérieure au département mais aussi un renforcement de l'attractivité financière des appartements.

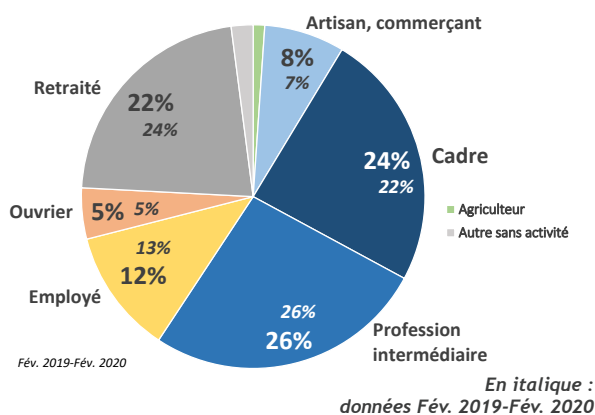
Avant et après le premier confinement, il est observé une surreprésentation des 50-60 ans. Il n'y a pas d'évolution notable entre les deux périodes analysées. Toutefois, en volume, les 20-30 ans ont augmenté de 25 %. À ce stade, il est difficile d'expliquer ce phénomène. Il peut s'agir d'investissement, les jeunes profitant d'un héritage, d'une aide des parents, encouragés par l'intérêt financier de l'investissement immobilier et des faibles taux d'intérêts. Cela peut être aussi un passage à l'acte motivé par les conséquences du premier confinement.

L'analyse des CSP montre une surreprésentation des cadres et, dans une moindre mesure, des professions intermédiaires. Entre les deux périodes, une évolution peut être relevée : la part et le volume d'achats des cadres mais aussi des « artisans, commerçants et chefs d'entreprise » ont augmenté. Inversement, les catégories « modestes », vues à travers la CSP « ouvriers » ont vu leur part et leur volume de transactions stagner.

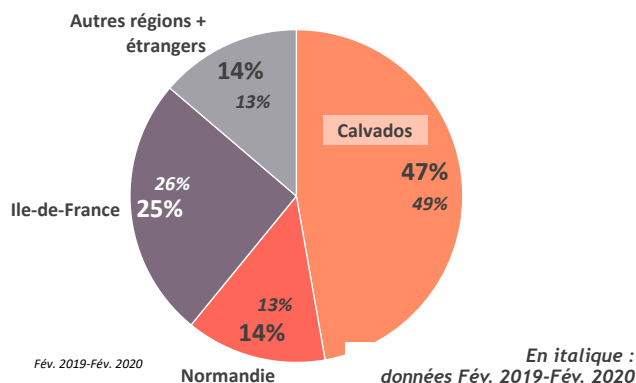
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'un appartement dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'un appartement dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'un appartement dans le Calvados - mai 2020 / mai 2021



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

Paroles d'acteurs

« Oui, il y a un plus gros attrait pour la pierre, c'était déjà là avant mais ça s'est renforcé, notamment pour ceux qui hésitaient à investir plutôt en banque. »

« On a un petit phénomène, ce n'est pas énorme mais c'est nouveau, des jeunes très jeunes, 20-25 ans, qui investissent. Il y a les parents derrière, qui donnent de l'argent, il y a de l'assurance-vie ou de l'héritage... Et ils se disent que c'est le moment. »

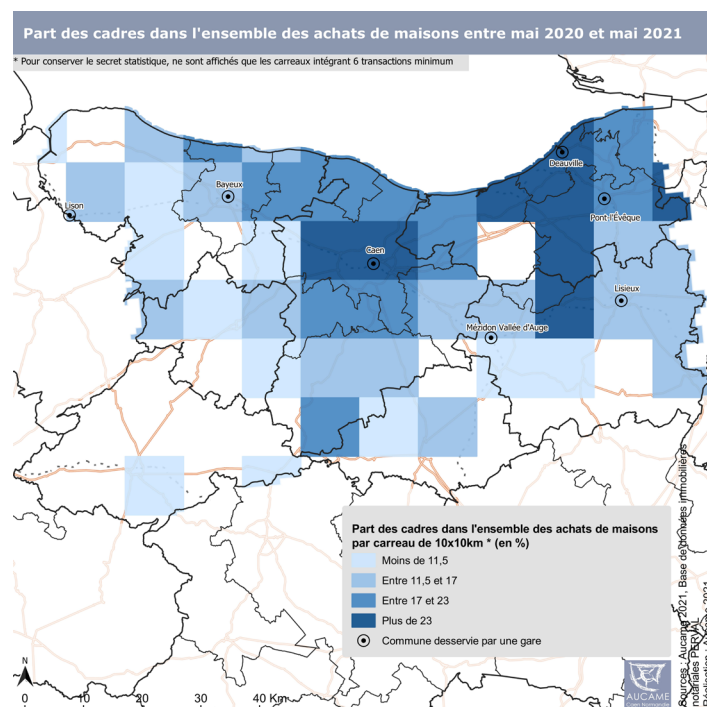
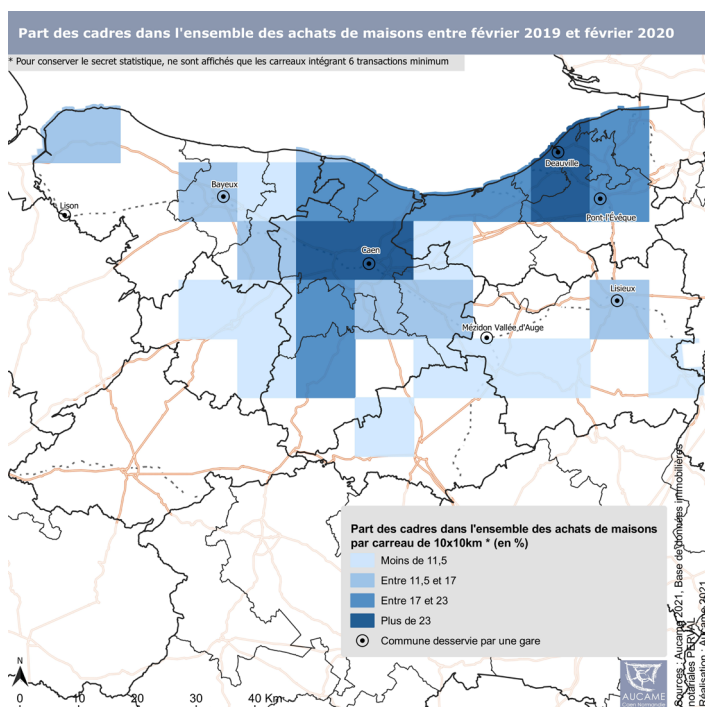
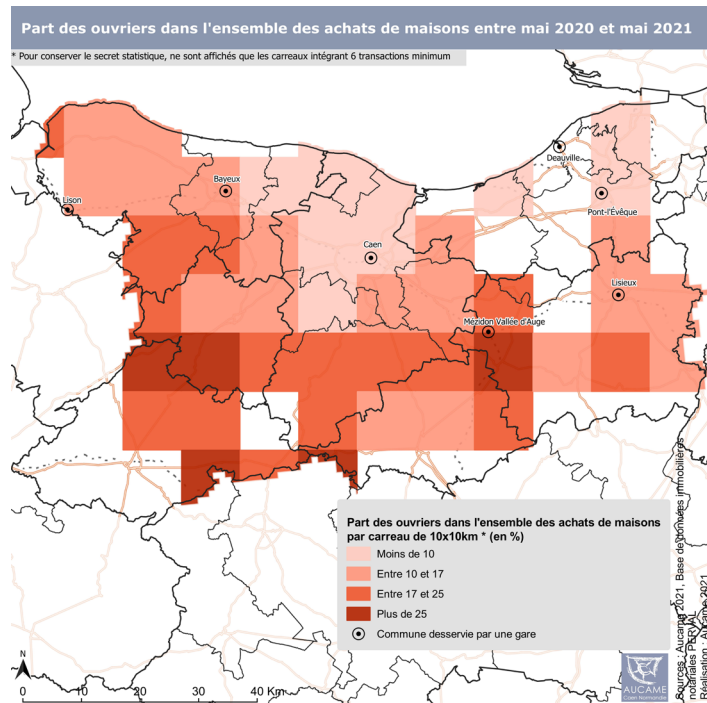
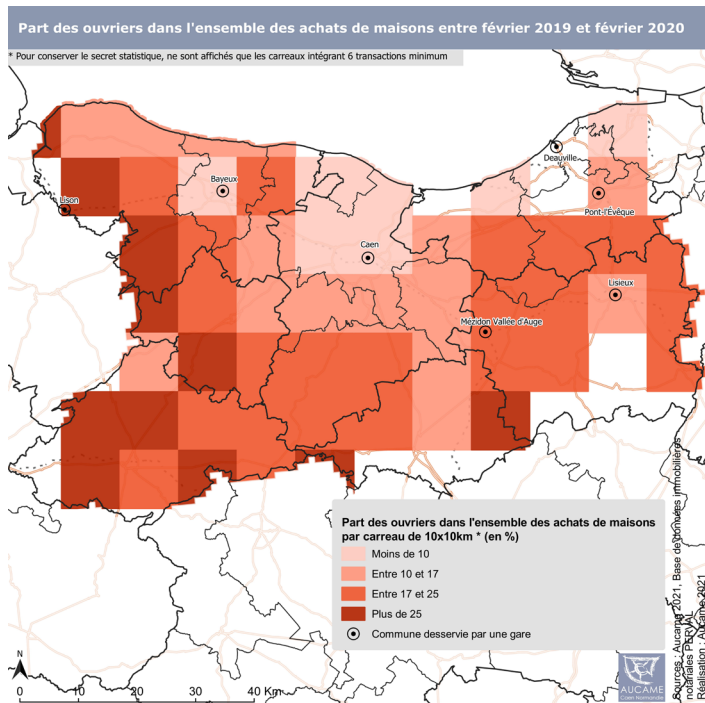


FOCUS - UN RENFORCEMENT DES DIFFICULTÉS D'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ POUR LES PLUS MODESTES ?

Le premier confinement a mis en lumière les inégalités liées au logement (cf. volet 1). La crise sanitaire et l'augmentation rapide et forte des prix immobiliers qui en découle amènent à s'interroger sur l'accès à la propriété pour les ménages modestes. L'analyse par CSP des acheteurs, bien que nécessairement incomplète, propose une première approche pour cette analyse : seront ici analysés dans un objectif de comparaison les achats de maisons par les cadres et ceux par les ouvriers caricaturalement pris ici comme à l'opposé de la position socioprofessionnelle des cadres.

Pour les deux périodes, la géographie des achats de maisons par des ouvriers est souvent à l'inverse de celle des cadres. Ils sont peu présents dans les ventes localisées dans l'agglomération caennaise et ses pourtours, à Bayeux et globalement dans le nord du Pays d'Auge. A l'inverse, les cadres sont très présents dans l'agglomération caennaise et surtout son centre urbain, sur le littoral et dans le nord du Pays d'Auge.

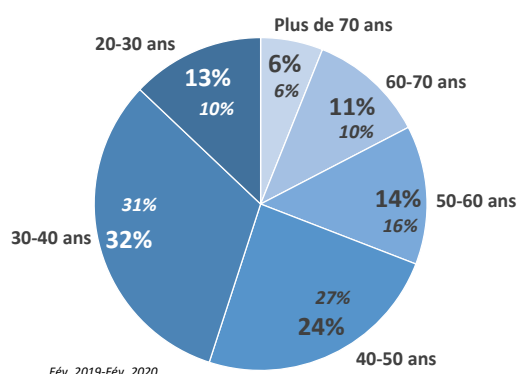
Les cartes montrent des évolutions dans la géographie des achats. Pour les ouvriers, on constate un resserrement géographique. Dans une partie des espaces où leur part était relativement importante, elle a diminué, voire elle est devenue quasi nulle ou nulle. C'est le cas dans l'arrière-pays du Nord Pays d'Auge, sur le littoral, à l'ouest du Bessin et à l'ouest du Pays Virois. Il y a très peu d'espaces où l'inverse s'est produit. Ces évolutions peuvent être le fait d'augmentation de prix, notamment sur le littoral, du Bessin à la Côte Fleurie (et le Nord Pays d'Auge) entraînant l'incapacité pour ces ménages d'acquérir une maison. Pour les cadres, la géographie des achats est inverse puisque qu'il est constaté un étalement en « tache d'huile », en partant de l'agglomération caennaise, de Bayeux, au sud de la Côte Fleurie et autour de Lisieux.



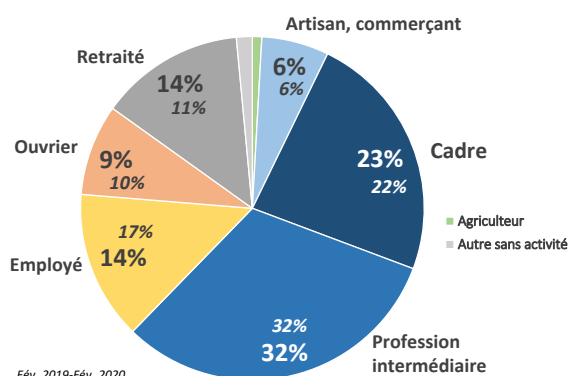
Profil des acheteurs dans le SCoT Caen Métropole

ACHETEURS D'UNE MAISON DANS CAEN MÉTROPOLÉ : PLUTÔT DES « CSP + » ET DES JEUNES MÉNAGES

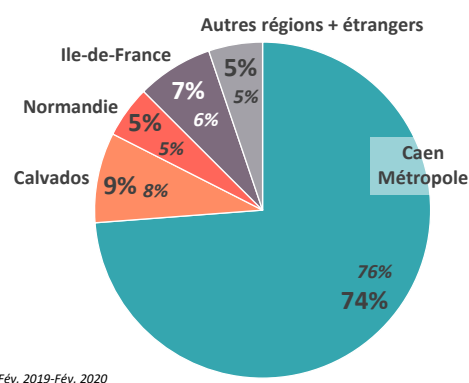
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'une maison dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'une maison dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'une maison dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021



Trois quarts des acheteurs d'une maison à Caen Métropole habitaient déjà le territoire, le marché est donc porté essentiellement par des locaux, avant et après le premier confinement. Toutefois, la part des acheteurs étant déjà habitants du territoire a légèrement diminué à la faveur des autres origines, en particulier des habitants du Calvados et d'Île-de-France. Cette diminution est légère et il faut noter que les volumes d'achats ont augmenté pour toutes les origines.

Les acheteurs sont plutôt jeunes, les 30-40 ans représentant plus du quart des actes notariés. Ils occupent majoritairement des postes « CSP + » ce qui s'explique en partie par la présence d'un pôle d'emplois qualifiés. Il faut noter que les cadres et les retraités sont les deux catégories qui ont vu leur volume d'achats significativement augmenter. À l'inverse, les ouvriers et les employés, déjà faiblement présents sur ce marché, ont été moins nombreux post premier confinement. Les prix élevés et en augmentation ont potentiellement exclu une partie de la population ayant des revenus modestes.



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

LES ACHETEURS D'APPARTEMENTS DANS LE SCOT CAEN MÉTROPOLE : UNE DIVERSITÉ DE PROFILS

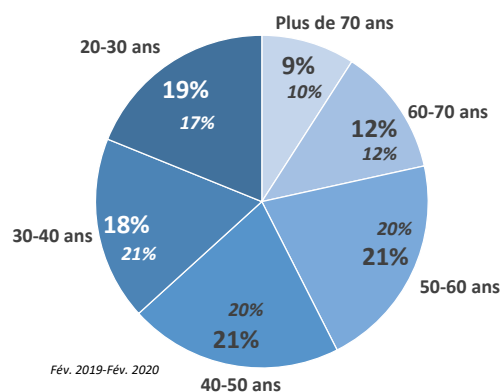
Pour les appartements achetés dans Caen Métropole, on distingue plusieurs logiques d'achats, expliquant l'hétérogénéité des origines géographiques des acheteurs. Si les locaux restent majoritaires, leur proportion a diminué entre les deux périodes, à l'avantage d'acheteurs provenant d'Île-de-France et surtout d'autres régions. En volume, les achats réalisés par des acheteurs extérieurs à la région, et dans une moindre mesure, par des Normands hors Calvados, ont le plus augmenté. L'idée de la pierre comme valeur refuge ou comme investissement rentable et sécurisé semble ici validée. De plus, face à des marchés saturés comme ceux de Rennes, Nantes ou encore Angers, certains acheteurs, forts d'une bonne presse sur l'attractivité de l'agglomération caennaise, investissent dans cette ville.

Chaque classe d'âge contribue à part équivalente au marché, les plus jeunes achetant probablement pour habiter l'appartement, les plus âgées le font pour partie afin d'investir. Comme expliqué pour l'analyse sur le Calvados, un léger rajeunissement du marché est à noter.

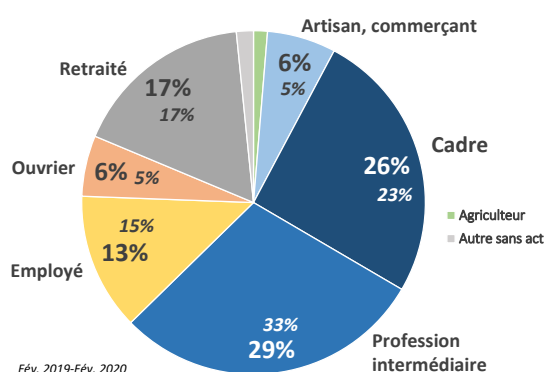
De même que pour l'analyse portant sur le département, les cadres et les professions intermédiaires représentent plus de la moitié des acheteurs. Ces catégories sont celles qui sont habituellement les plus dotées en capitaux pour investir ou même pour accéder à la propriété. Il y a peu d'évolution à relever si ce n'est, là encore, une augmentation en proportion forte pour les cadres au détriment des professions intermédiaires.



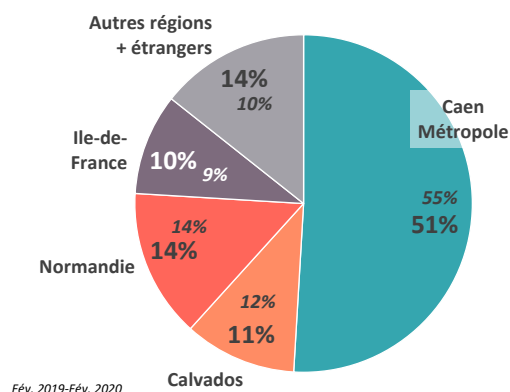
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'un appartement dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'un appartement dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'un appartement dans Caen Métropole - mai 2020 / mai 2021

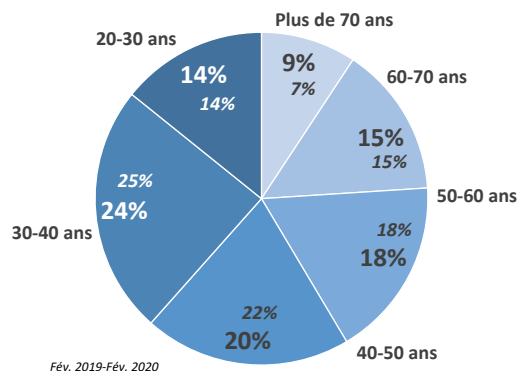


Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

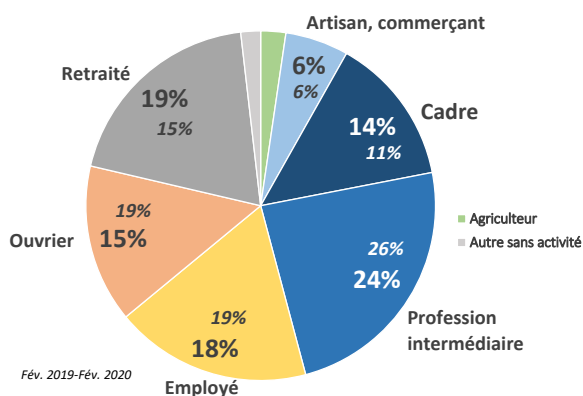
Profil des acheteurs dans le Bessin

LES ACHETEURS D'UNE MAISON DANS LE BESSIN SONT LOCAUX ET PLUTÔT ÂGÉS

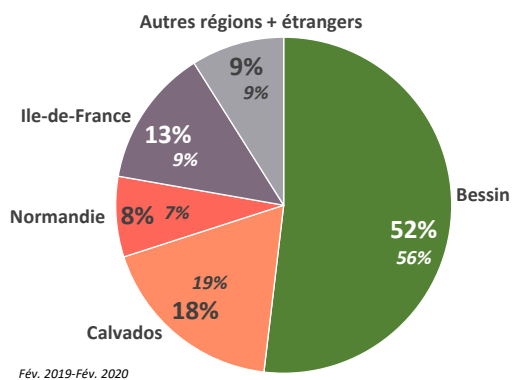
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'une maison dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'une maison dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'une maison dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

Le marché des maisons est essentiellement porté par des acheteurs locaux (du Bessin et dans une moindre mesure de Caen Métropole) mais il faut noter une augmentation de la part de Franciliens.

Les acheteurs sont relativement âgés, plus que ceux qui achètent dans Caen Métropole ou que la moyenne départementale. Il n'y pas d'évolutions notables post premier confinement.

Les acheteurs appartiennent plutôt aux classes moyennes et populaires : les ouvriers et les employés étant plus présents que dans d'autres territoires. Les retraités sont également plus présents que dans les autres territoires étudiés. Cadres et retraités sont ceux dont les volumes d'achats ont le plus augmenté post premier confinement. Le nombre de transactions pour les ouvriers a sensiblement diminué après le premier confinement, ce qui témoignerait d'une difficulté d'accès à ce marché dans un contexte de crise et/ou de prix immobiliers excluants.



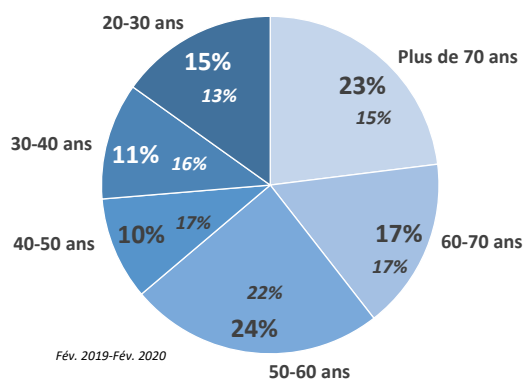
LES ACHETEURS D'UN APPARTEMENT DANS LE BESSIN SONT PLUTÔT LOCAUX ET ÂGÉS

Le marché des appartements dans le SCoT Bessin est caractérisé par des appartements à vocation plutôt touristique, sur le littoral, et des appartements aux multiples vocations dans Bayeux et les autres pôles du territoire.

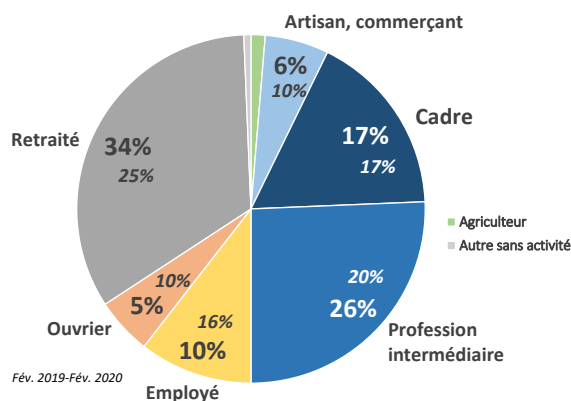
En volume, ce marché a peu évolué puisqu'il représente un peu plus de 150 transactions pour chacune des deux périodes analysées. Les acheteurs sont majoritairement des locaux, bien qu'il faille noter une part relativement importante d'acheteurs d'autres régions, dont l'Île-de-France, pour des volumes là encore plutôt faibles. À l'instar de la démographie du territoire, les acheteurs sont plutôt âgés. Le faible nombre de transactions ne permet pas de tirer de conclusion robuste sur les évolutions post premier confinement.



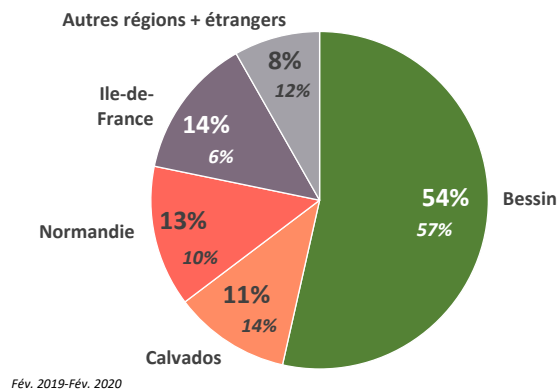
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'un appartement dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'un appartement dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'un appartement dans le Bessin - mai 2020 / mai 2021

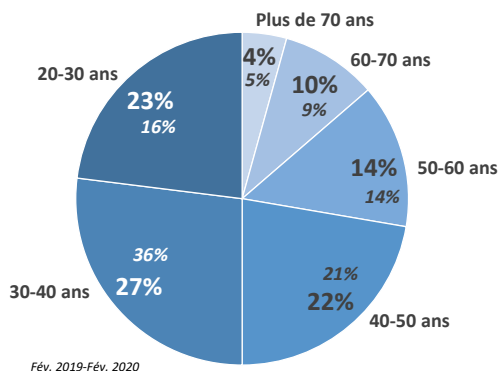


Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

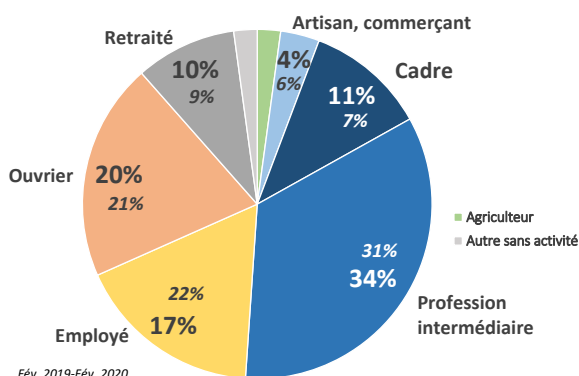
Profil des acheteurs dans le Pays de Falaise

LES ACHETEURS D'UNE MAISON DANS LE PAYS DE FALAISE SONT PLUTÔT JEUNES ET MODESTES

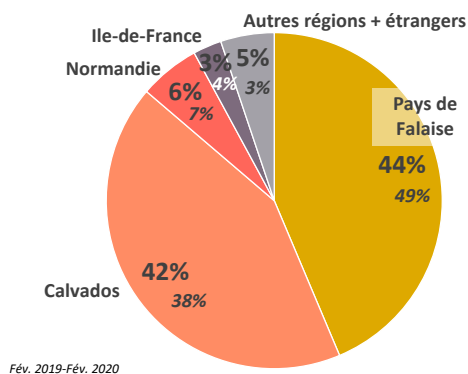
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'une maison dans le Pays de Falaise - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'une maison dans le Pays de Falaise - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'une maison dans le Pays de Falaise - mai 2020 / mai 2021



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

Si le marché des maisons dans le Pays de Falaise est essentiellement porté par des locaux, il faut noter la part importante de Calvadosiens extérieurs au Pays de Falaise. Ils viennent principalement d'EPCI limitrophes, notamment de Caen la mer et du Cingal Suisse Normande. Les acheteurs sont relativement jeunes, notamment par rapport à la moyenne départementale. Même si les professions intermédiaires sont majoritaires, les catégories populaires représentent près de 40 % des acheteurs.

Post premier confinement, il y a quelques légères évolutions. Les jeunes et les plus de 70 ans ont plus acheté. Comme pour les autres territoires, il semble que les cadres ont plus tiré parti de la crise pour acheter une maison, soit en primo-accession avec une « précipitation », soit pour ajuster leurs désirs résidentiels (maison plus grande, espace extérieur...).



LES APPARTEMENTS ACHETÉS DANS LE SCOT DU PAYS DE FALAISE

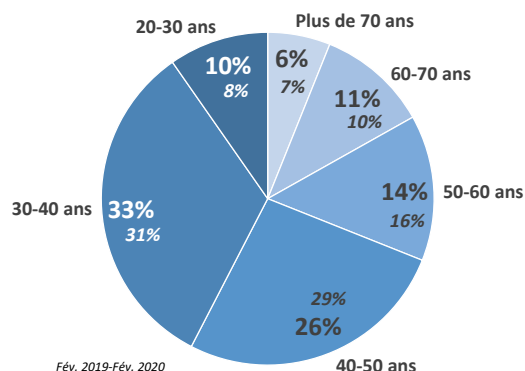
Le trop faible nombre de transactions d'appartements dans le SCoT du Pays de Falaise ne permet pas de faire une analyse du profil sociodémographique des acheteurs.



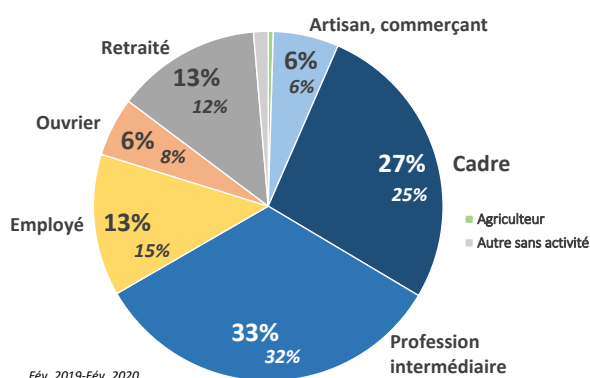
Profil des acheteurs dans Caen la mer

LES ACHETEURS D'UNE MAISON DANS CAEN LA MER SONT PLUTÔT JEUNES ET « CSP + »

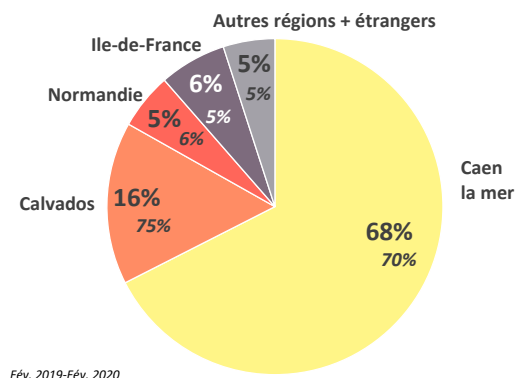
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'une maison dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'une maison dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'une maison dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

Une grande majorité des maisons achetées dans la Communauté urbaine l'a été par un habitant de celle-ci. Cette part a légèrement diminué (- 2 points) entre les deux périodes d'analyse mais le volume est resté constant. Cette baisse n'est pas le fait d'acheteurs venant d'une même région. Ils ont une origine géographique plutôt diversifiée.

Le profil démographique des acheteurs est plus jeune que celui constaté à l'échelle du Calvados. Les 30-49 ans représentent 60 % des transactions de maisons, soit dix points de plus que pour la moyenne départementale. Là aussi, il est constaté un léger rajeunissement des acheteurs puisque les transactions des 20-29 ans ont augmenté de 50 %, mais sur un volume de ventes faible.

Les acheteurs ont majoritairement des emplois de cadres ou de professions intermédiaires. Les employés, mais surtout les ouvriers, sont sous-représentés, relativement à leur présence dans la population de la Communauté urbaine. En part comme en volume, il faut relever une diminution, ce qui pourrait montrer des difficultés d'accès à la propriété.



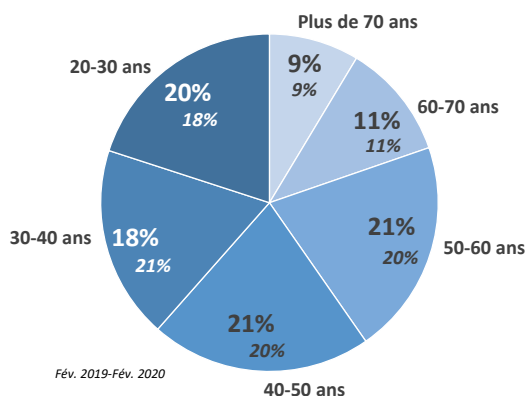
LES ACHETEURS D'APPARTEMENT DANS CAEN LA MER : ENTRE HABITANTS ET INVESTISSEURS

Pour les appartements achetés à Caen la mer, la situation a légèrement évolué. En effet, les acheteurs d'un appartement dans la Communauté urbaine déjà habitants du territoire sont encore les plus nombreux mais leur part a diminué, passant de 49 % à 45 % pour un volume de transactions similaire, autour de 1 350 transactions. Si la répartition s'est faite en partie en faveur des Franciliens (cf. volet 3), une diversification géographique des acheteurs est à noter. Ainsi, la part des acheteurs provenant d'une région autre que la Normandie ou l'Île-de-France a gagné 4 points, pour atteindre 14 %. En volume, cela représente une augmentation de plus de 50 % entre les deux périodes, passant d'environ 270 transactions à plus de 400. Il n'y a toutefois pas de concentration géographique significative. Les acheteurs proviennent de la France entière, avec une légère surreprésentation du Grand Ouest, en particulier de la Bretagne et des Pays de la Loire.

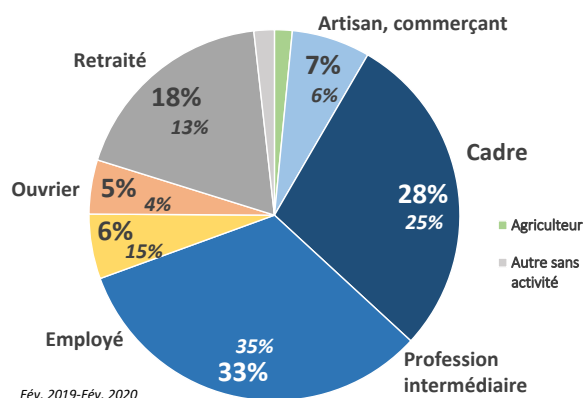
Il est, à ce stade, difficile d'expliquer une telle évolution mais plusieurs pistes peuvent être avancées. Déjà le cas avant la crise, le logement est apparu comme une valeur refuge pour les ménages, notamment les futurs ou jeunes retraités ayant quelques économies. L'investissement dans un appartement d'une ville moyenne comme Caen, régulièrement citée dans les palmarès des villes où il faut investir, peut être un élément d'explication. Une autre piste serait celle d'une attractivité résidentielle (résidence principale et résidence secondaire) des communes du littoral pour ces mêmes ménages.



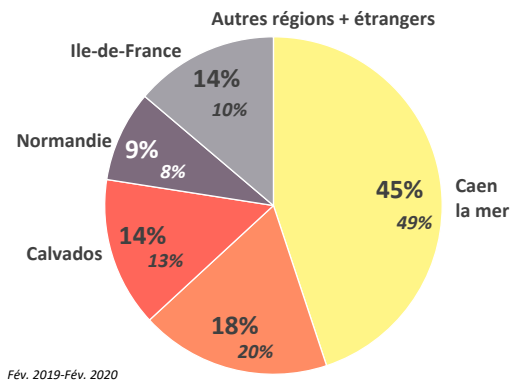
Répartition par classe d'âge des acheteurs d'un appartement dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Répartition par CSP des acheteurs d'un appartement dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Origine géographique des acheteurs d'un appartement dans Caen la mer - mai 2020 / mai 2021



Source : Base de données immobilières notariales PERVAL - traitements Aucame

*Directeur de publication : Patrice DUNY
Réalisation : Aucame 2022
Contact : ludivine.collette@aucame.fr
Photographies : Aucame*

IMMOBILIER DU CALVADOS



AUCAME
Caen Normandie

Agence d'urbanisme de Caen Normandie Métropole

21 rue de la Miséricorde - 14000 CAEN

Tel. : 02 31 86 94 00

email : contact@aucame.fr / site web : www.aucame.fr