

# Le prix des terrains en France: la localisation, encore la localisation, toujours la localisation

Pierre-Philippe Combes, Gilles Duranton, Laurent Gobillon

► **To cite this version:**

Pierre-Philippe Combes, Gilles Duranton, Laurent Gobillon. Le prix des terrains en France: la localisation, encore la localisation, toujours la localisation. 2011, 4 p. halshs-00754703

**HAL Id: halshs-00754703**

**<https://hal-pjse.archives-ouvertes.fr/halshs-00754703>**

Submitted on 29 May 2020

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

## Le prix des terrains en France : la localisation, encore la localisation, toujours la localisation

*L'enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB) fait ressortir trois groupes de facteurs expliquant le prix du mètre carré (m<sup>2</sup>) de terrain dans les aires urbaines en France métropolitaine en 2008. Tout d'abord, un terrain est d'autant plus cher au m<sup>2</sup> qu'il se situe dans une aire urbaine densément peuplée et/ou en forte croissance démographique. Ensuite, au sein d'une aire urbaine donnée, un terrain à proximité du centre de l'aire urbaine est plus onéreux qu'un terrain plus éloigné. Enfin, les caractéristiques propres des terrains comptent également ; par exemple, les terrains viabilisés au moment de l'achat, avec un ratio façade/surface plus élevé se vendent plus cher.*

**E**n 2008, la moitié des terrains à bâtir localisés dans une aire urbaine française se sont vendus à un prix supérieur à 78,9 euros par m<sup>2</sup> (*Sources et définitions*). 10 % des terrains se sont vendus à un prix supérieur à 203 euros par m<sup>2</sup> alors que les 10 % les moins chers se sont vendus à un prix inférieur à 22 euros par m<sup>2</sup>. Pour expliquer ces différences, trois groupes de facteurs sont mis en avant : la taille de l'aire urbaine et son dynamisme démographique, l'accessibilité des terrains au sein de l'aire urbaine, et enfin leurs caractéristiques intrinsèques. Chacun de ces trois groupes de facteurs explicatifs correspond à un niveau géographique différent. Cela suggère que le prix des terrains en France est déterminé par leur localisation à trois échelles spatiales différentes : la position de l'aire urbaine au sein de la hiérarchie des villes, la localisation du terrain au sein de l'aire urbaine, et enfin un niveau micro-géographique. On retrouve ainsi le vieil adage des agents immobiliers anglo-saxons qui, quand on leur demande ce qui fait le prix des biens immobiliers, répondent « location, location, location », ce que l'on pourrait traduire en français par « l'emplacement, l'emplacement, l'emplacement ».

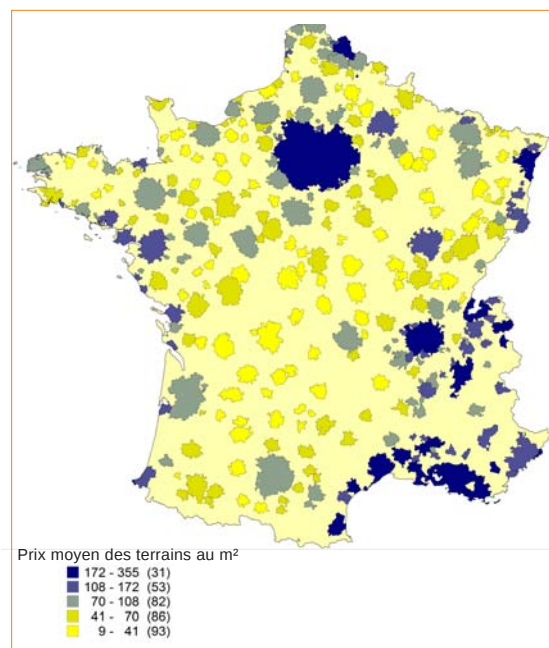
### Le prix est plus élevé dans les grandes aires urbaines et dans les aires urbaines en forte croissance

Le prix moyen par mètre carré des terrains à bâtir en 2008 est de 239 euros dans l'aire urbaine de Paris et de 176 euros dans celle de Marseille. Il n'est plus que d'environ 106 euros dans celle de Toulouse ou Bordeaux, et ce chiffre tombe à 79 euros dans l'aire urbaine de Clermont-Ferrand et à 39 euros dans celle de Nevers. La carte présente ce prix dans toutes les aires urbaines et le tableau dans les

100 aires urbaines (ayant au moins 50 terrains représentés dans l'enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB)) où il est le plus élevé.

Le prix des terrains à bâtir semble donc varier selon la taille des aires urbaines, leur densité de population ou leur dynamisme démographique. La suite de cet article évalue l'effet de chacune de ces variables « toutes choses égales par ailleurs », notamment en ce qui concerne les caractéristiques propres du terrain et sa position dans la ville, en ayant recours à des méthodes économétriques.

Carte - Prix moyen par aire urbaine



Source : SOeS, enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB), 2008

À caractéristiques du terrain données (notamment sa forme, le fait qu'il soit viabilisé ou non, ainsi que la distance à laquelle il se situe du centre de son aire urbaine), un terrain situé dans une aire urbaine où la densité de population est de 500 habitants/km<sup>2</sup> est 55 % plus cher qu'un terrain dans une aire urbaine deux fois moins dense (250 habitants/km<sup>2</sup>). En pratique, les villes plus peuplées sont aussi plus denses, la superficie augmentant moins que proportionnellement par rapport à la population ; c'est pourquoi les aires urbaines les plus peuplées tendent à être les plus chères. Ainsi, à densité donnée, un doublement de la population de l'aire urbaine (sur une surface deux fois plus grande donc) accroît encore très légèrement les prix, de 11 %. À titre d'illustration, l'aire urbaine de Dunkerque (Nord, 35<sup>e</sup> rang en termes de population) a 19,1 fois plus d'habitants que celle de Loudéac (Côtes d'Armor, 315<sup>e</sup> rang), mais une superficie 4,6 fois plus élevée seulement, d'où une densité de population 4,2 fois plus élevée. Notre estimation prédit que les prix devraient être 2,5 fois plus élevés à Dunkerque qu'à Loudéac du fait de la densité, et 1,6 fois du

fait de la population, à densité donnée, soit en tout 3,9 fois plus élevés. Dans la réalité, ils le sont 2,9 fois, ce qui est de l'ordre de grandeur de notre calcul et signifie donc que les autres facteurs – qu'ils soient observés et pris en compte dans notre analyse ou bien inobservés - se neutralisent à peu près pour ces deux villes.

Le dynamisme démographique est également à prendre en compte, les acheteurs étant a priori davantage disposés à payer cher des biens qui sont susceptibles de prendre de la valeur du fait d'un accroissement anticipé de la demande locale. Les aires urbaines qui ont connu une forte croissance de leur population présentent des niveaux de prix plus élevés : l'aire urbaine située au décile le plus élevé de croissance de la population (croissance de 11,6 % sur la période 1999-2007) a de ce fait, et toutes choses égales par ailleurs, des prix 23 % plus élevés que l'aire urbaine ayant eu la croissance médiane (croissance de 5,9 % sur la période 1999-2007) et 55 % plus élevés que ceux de l'aire ayant eu la croissance du premier décile (croissance nulle sur la période 1997-2009).

**Tableau - Prix moyen dans les 100 aires urbaines où il est le plus élevé**

En euros

Aire urbaine	Prix moyen	Aire urbaine	Prix moyen	Aire urbaine	Prix moyen
Montpellier	240,4	Saint-Nazaire	117,2	Alès	77,0
Paris	238,8	Saint-Chamond	110,0	Amiens	74,6
Toulon	230,4	Dijon	109,4	Bourg-en-Bresse	74,1
Marseille-Aix-en-Provence	226,0	Lorient	106,9	Cholet	73,7
Perpignan	207,4	Toulouse	106,9	Saint-Brieuc	71,9
Strasbourg	199,5	Bordeaux	105,6	Rouen	70,6
Grenoble	188,8	Metz	104,1	Dinan	69,4
Avignon	179,4	Romans-sur-Isère	102,7	Quimper	68,4
Lyon	176,1	Montélimar	102,6	Besançon	67,4
Lille	174,6	Rennes	101,9	Elbeuf	67,0
Béziers	173,3	Orléans	99,4	Herbiers	66,5
Nîmes	173,3	Challans	99,4	Mans	65,4
Genève (CH) - Annemasse	172,7	Rochefort	97,7	Annonay	64,7
Colmar	166,2	Châlons-en-Champagne	96,9	Mâcon	64,4
Bayonne	155,1	Douai - Lens	93,5	Pau	63,3
Thonon-les-Bains	154,2	Valenciennes	92,2	Arras	63,2
Saint-Gilles-Croix-de-Vie	153,2	Beauvais	92,2	Niort	62,3
Mulhouse	152,7	Saint-Just - Saint-Rambert	92,1	Évreux	62,2
Annecy	148,8	Brest	91,1	La Roche-sur-Yon	61,6
Narbonne	148,2	Chartres	90,7	Troyes	61,4
Nantes	142,2	Angers	90,4	Charleville-Mézières	59,8
Nice	139,0	Clisson	87,5	Laval	58,8
Bâle (CH) - Saint-Louis	138,9	Vitré	85,8	Montbéliard	58,7
Reims	138,2	Le Havre	85,2	Montargis	58,4
Dinard	136,7	Béthune	84,0	Albi	56,2
La Rochelle	134,3	Calais	83,9	Fougères	55,5
Thionville	133,1	Saint-Étienne	83,1	Lannion	54,8
Chambéry	129,6	Carcassonne	82,7	Rodez	54,7
Les Sables-d'Olonne	123,9	Tours	82,6	Aubenas	54,0
Saint-Malo	123,6	Caen	80,6	Tarbes	53,2
Valence	121,9	Clermont-Ferrand	78,9	Saintes	52,6
Royan	120,4	Nancy	78,7	Blois	51,6
Vannes	119,6	Belfort	77,4	Saint-Omer	51,4
				Poitiers	49,5

Source : SOeS, enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB), 2008

## Le prix décroît au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre de l'aire urbaine

Au sein d'une aire urbaine, les prix des terrains décroissent lorsqu'on s'éloigne du centre. Les graphiques qui représentent le logarithme des prix des terrains en fonction de la distance qui sépare leur commune du barycentre de l'aire urbaine illustrent ce phénomène dans le cas des aires urbaines de Paris, Bordeaux, Montpellier et Tarbes. Les différences d'étalement urbain et l'effet plus ou moins marqué de cette distance sur les prix sont à noter. En moyenne, à densité de population de l'aire urbaine et à autres caractéristiques du terrain données, un doublement de la distance au centre de l'aire urbaine (par exemple de 10 à 20 km) se traduit par un prix au mètre carré plus faible de 17 %.

## Les terrains viabilisés et à largeur de façade importante se vendent plus cher

On s'attend à ce que des terrains à bâtir bien exposés, avec une forme régulière et qui disposent déjà d'un accès à l'eau et l'électricité se vendent plus cher que les autres terrains. L'enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB) permet de connaître - outre la surface et le prix - la longueur de la façade des terrains, l'existence de constructions préexistantes et la possibilité de les démolir, ainsi que le fait que le terrain soit déjà viabilisé. L'enquête permet aussi de savoir si le terrain a été acheté en ayant ou non recours à un intermédiaire (agent immobilier ou constructeur).

Près des deux tiers (64 %) des terrains sont vendus viabilisés. Toutes choses égales par ailleurs, notamment le mode de négociation, la largeur de façade, l'éloignement du terrain du centre de l'aire urbaine, et la densité de population de l'aire urbaine, un terrain viabilisé se vend 49 % plus cher au mètre carré qu'un terrain non viabilisé. Les terrains sur lesquels est présent un bâtiment voué à la démolition se vendent 29 % plus cher, mais ce cas de figure ne concerne que 2 % des terrains échangés.

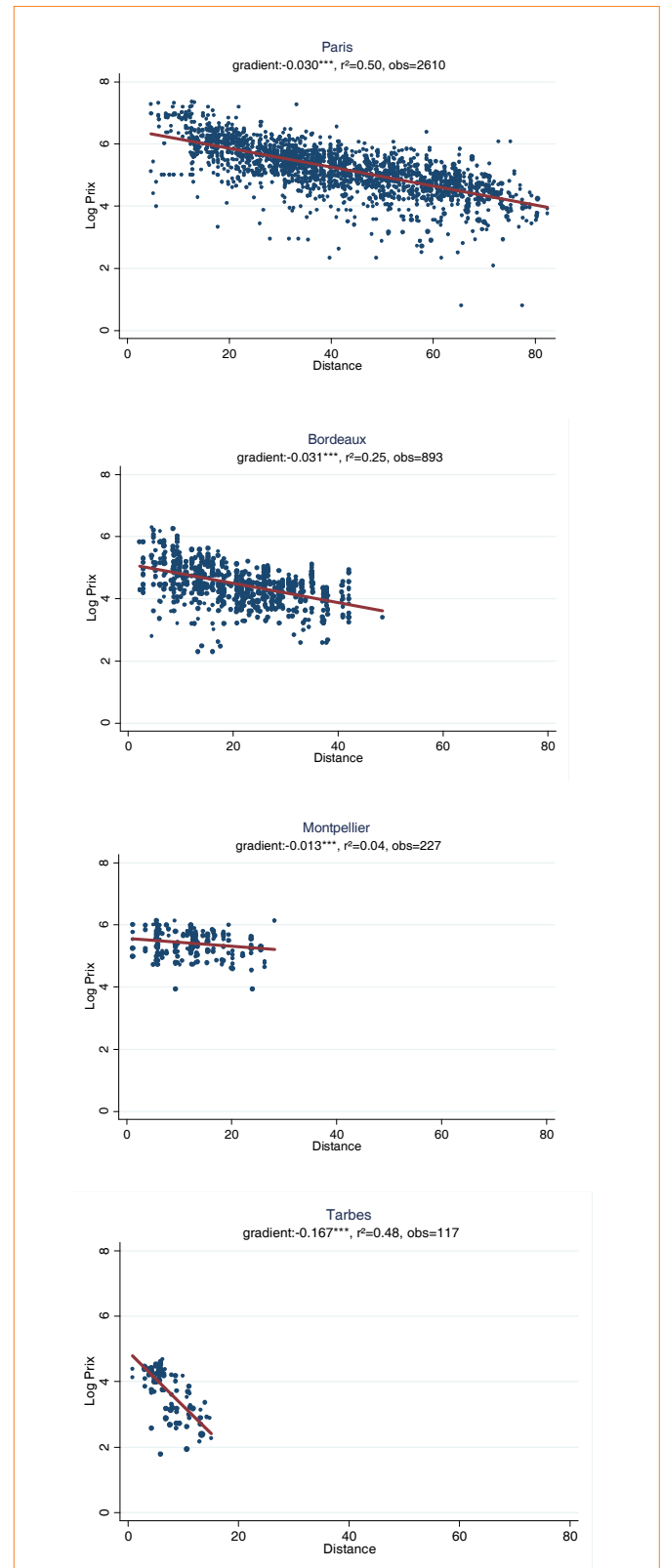
13,5 % des terrains présentent un coté adjacent à la rue d'une longueur supérieure à celle du coté qui lui est perpendiculaire. De manière générale, la largeur de façade des terrains à bâtir représente en moyenne 68 % de ce que serait la largeur de façade d'un terrain de surface identique mais de forme carrée. Les terrains dont la longueur de façade est plus importante relativement à leur surface se vendent plus cher. À caractéristiques du terrain fixées, notamment sa surface et sa localisation, une largeur de façade deux fois plus importante (ce qui implique une profondeur deux fois plus faible) se traduit par un supplément de prix de 11 %.

Enfin, 24 % des terrains sont acquis par l'intermédiaire d'une agence et 17 % par l'intermédiaire du constructeur de la maison. Toutes choses égales par ailleurs, après avoir neutralisé notamment l'impact de la taille de l'aire urbaine et de la densité de population, le prix au mètre carré est respectivement 19 et 27 % plus élevé lorsque l'acheteur a recours à une agence ou à un constructeur que lorsque les terrains sont négociés entre particuliers. Même si on ne peut écarter l'idée que des professionnels sont capables de vendre un même terrain plus cher que des particuliers, on peut supposer qu'il s'agit de « meilleurs » terrains, qui présentent des caractéristiques qui ne sont pas observées dans l'enquête EPTB, ce qui limite les capacités d'analyse des écarts de prix.

Pris dans leur ensemble, les trois types de facteurs (caractéristiques de l'aire urbaine, position du terrain au sein de l'aire urbaine, et caractéristiques du terrain) expliquent la moitié des variations de prix des terrains. Les caractéristiques

de l'aire urbaine (densité, taille et dynamisme démographique) ont une contribution prédominante, puisqu'elles expliquent à elles seules 36 % des variations de prix des terrains.

## Graphiques - Effet de la distance au barycentre de l'aire urbaine sur le prix des terrains



Source : SOeS, enquête sur le prix des terrains à bâtir (EPTB), 2008

## Méthodologie

Les chiffres de cette étude sont le résultat de l'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) d'une équation qui relie le logarithme du prix au mètre carré des terrains à bâtir aux facteurs susceptibles de l'expliquer. Les variables explicatives retenues sont les suivantes :

- le logarithme de la densité de population (nombre d'habitants par km<sup>2</sup>) de l'aire urbaine au sein de laquelle se situe le terrain ;
- le logarithme du rapport entre les populations de l'aire urbaine en 2007 et en 1999 ;
- le logarithme de la distance (en km, à vol d'oiseau) entre le centre de la commune où est situé le terrain

et le barycentre de l'aire urbaine (le centre de chaque commune se voyant attribuer un poids correspondant à la population de la commune) ;

- le rapport entre la largeur de façade du terrain et ce qu'elle serait pour un terrain carré de même surface. Cette variable prend par conséquent une valeur supérieure à 1 pour un terrain pour lequel la longueur correspond au coté adjacent à la rue ;
- des variables binaires, valant 1 ou 0, indiquant si le terrain est viabilisé ou non, s'il présente ou non un bâtiment voué à la démolition, s'il a été négocié par agence, ou encore acquis par l'intermédiaire du constructeur de la maison.

## Résultats d'estimation

Variable	Coefficient	Écart-type	Seuil de significativité (en %)
Logarithme de la densité de population (hab./km <sup>2</sup> )	0,63	0,009	< 1
Logarithme de la population (hab.)	0,15	0,004	< 1
Logarithme du rapport entre les populations de l'aire urbaine en 2007 et en 1999	4,03	0,089	< 1
Logarithme de la distance au barycentre de l'aire urbaine	- 0,26	0,006	< 1
Largeur de façade, rapportée à la largeur de façade d'un terrain carré de même surface	0,15	0,011	< 1
Terrain viabilisé (oui/non)	0,40	0,008	< 1
Présence d'un bâtiment (oui/non)	- 0,04	0,023	> 5
Bâtiment à démolir (oui/non)	0,25	0,034	< 1
Achat par l'intermédiaire d'une agence (oui/non)	0,18	0,010	< 1
Achat par l'intermédiaire du constructeur de la maison (oui/non)	0,24	0,011	< 1
Achat par un autre type d'intermédiaire (oui/non)	0,11	0,011	< 1

## Sources et définitions

L'enquête sur le prix des terrains à bâtir est réalisée chaque année auprès de ménages ayant obtenu l'autorisation d'édifier une maison individuelle. L'échantillon est tiré avec une stratification par pseudo-canton et un taux de sondage de 2/3 en règle générale. Les régions Alsace, Champagne-Ardenne, Île-de-France, Poitou-Charentes et Pays de la Loire (pour les départements de la Loire-Atlantique et de la Vendée) sont toutefois enquêtées exhaustivement. Les questions posées portent sur le terrain, la maison édiflée sur celui-ci et les caractéristiques du ménage. Les prix des terrains sont mesurés TTC, hors frais de notaire et hors frais d'agence. La présente étude ne traite que des terrains situés en aire urbaine, en

France métropolitaine. De manière schématique, une aire urbaine comprend une ville (ville-centre + banlieue), ainsi que les communes rurales proches sous son influence. Plus précisément, une aire urbaine est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain, et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci. Il y a 352 aires urbaines en France métropolitaine, 7 étant exclues de notre étude du fait d'un faible nombre de transactions. Au total, l'étude repose sur 27 850 transactions.

### *The price of building plots in France: Location, location, location*

*The survey of building plot prices points out three factors underlying the price per square metre (m<sup>2</sup>) of building land in urban areas of mainland France in 2008. First, the price per m<sup>2</sup> of a plot depends on whether or not it is in an urban area that is densely populated and/or one that has a rapidly expanding population. Then, within a given urban area, a plot closer to the centre will be more expensive than one further away. Lastly, the characteristics of the plot itself also count. For example, plots that are fully serviced at the time of sale or with a wider street side sell for higher prices.*

**Pierre-Philippe Combes**  
(Greqam - Aix-Marseille université)  
**Gilles Duranton**  
(Université de Toronto)  
**Laurent Gobillon**  
(Institut national d'études  
démographiques, PSE et Crest)

Ressources, territoires, habitats et logement  
Énergies et climat  
Prévention des risques  
Développement durable  
Infrastructures, transports et mer

Présent  
pour  
l'avenir

le point sur

Commissariat général  
au développement durable

Service de l'observation  
et des statistiques

Tour Voltaire  
92055 La Défense cedex  
Mel : diffusion.soes.cgdd@  
developpement-  
durable.gouv.fr  
Fax. : (33/0) 1 40 81 13 30

Directeur de la publication :  
Bruno Tréguët

Rédacteur en chef :  
Guillaume Mordant

Coordination éditoriale :  
Patricia Repéant

Conception :  
Catherine Grosset

Impression : Imprimerie  
intégrée au Meddtl  
Imprimé sur du papier  
certifié écolabel européen.  
www.eco-label.com



ISSN : 2100-1634

Dépot légal : Février 2011