



agence d'urbanisme de la région mulhousienne

Marché Immobilier en région mulhousienne

RAPPORT DEFINITIF
11/08



INTRODUCTION

OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

L'enjeu pour Mulhouse: redevenir «résidentiellement» attractif

La région Mulhousienne n'a pas échappé aux grandes évolutions observées au niveau national: jusqu'en 2007, le niveau des loyers a fortement augmenté de même que le niveau des prix d'achat des biens immobiliers. Selon les experts (FNAIM et notaires), nous ne devrions pas assister à un scénario de retournement brutal de la conjoncture mais la hausse des prix devait se calmer à compter de 2008, le marché locatif privé ralentirait aussi. En revanche, les conditions de crédit devraient se durcir. Ces évolutions ont un impact certain sur les parcours résidentiels des ménages et par conséquent sur les profils des candidats à l'accession comme des locataires du parc privé.

Qui loue? Qui achète? A quels prix ? Quels sont les quartiers/communes les plus attractifs? Quels sont les déterminants des choix résidentiels (cadre de vie, emploi, accessibilité, équipements scolaires...)? Qui investit dans le parc existant? A quelles conditions ? Quels type de bien est le plus demandé (taille, surface, forme d'habitat)? ... Autant de questions que la présente étude abordera.

La croissance démographique de la région mulhousienne souffre du déficit migratoire (nombre de sortants supérieur au nombre d'entrants) de la ville centre. Améliorer l'attractivité résidentielle de la ville centre constitue un objectif politique majeur pour la ville de Mulhouse et l'agglomération toute entière. Cet objectif est inscrit dans le Schéma de COhérence Territoriale de la Région Mulhousienne, le Programme Local de l'Habitat de la CAMSA et les Plans Locaux d'Urbanisme. Il se décline également au travers des actions de renouvellement et requalification urbaine dans les quartiers de Mulhouse (Programme de Renovation Urbaine, Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat, Opération de Restauration Immobilière).

La meilleure compréhension du marché immobilier local, de ses mécanismes, de ses évolutions est indispensable pour expliquer cette perte d'attractivité et proposer des projets adaptés.

L'architecture de l'étude

Une première partie est consacrée à l'étude du marché de l'accession à la propriété : qui vend, qui achète, à quel prix, où, avec quels moyens.....

La seconde partie se concentre sur l'évolution du marché locatif : évolution des prix, caractéristiques des occupants, répartition du parc

Un dernier volet est établi à partir d'études de cas: nous avons sélectionné une série de programmes neufs qui ont été commercialisés ces 4 dernières années dans l'agglomération mulhousienne. Ces programmes ont été enquêtés et constituent les exemples précis et concrets.

La contribution des professionnels de l'immobilier

Dans la perspective d'affiner la connaissance du marché et de confronter nos analyses statistiques aux réalités de terrain, l'agence d'urbanisme a organisé une **réunion d'experts le 25 septembre 2009** où les premiers résultats de l'étude ont été présentés, puis débattus. Y ont participé, des représentants de la SERM, la CAMSA, la DRE, le Crédit Mutuel, la SPCIA, Néolia, Laforêt Immobilier, l'Immobilière de la Sinne, FONCIA, Domial, l'ADIL68/ODH.

La qualité des échanges nous a permis de compléter le document final par des "retours d'experts".



LES SOURCES DE DONNÉES

Pour la partie n°1 relevant de l'accès à la propriété:

Les analyses s'appuient sur l'exploitation du fichier des actes notariés appelé PERVAL.

Ce fichier n'est pas exhaustif: toutes les mutations ne sont pas répertoriées, certains notaires n'adhérant pas à la démarche. C'est pour cette raison qu'à aucun moment, nous ne pourrions évoquer le volume global des mutations, ni d'ailleurs, leur évolution.

Enfin, le taux de représentativité du fichier PERVAL varie selon les années et le territoire considéré.

L'exploitation des données permet néanmoins de bien qualifier les biens vendus et le profil des vendeurs/acquéreurs.

Une dernière précision : **les analyses reposent uniquement sur les transactions d'appartements.**

Pour la partie n°2 relevant du marché locatif:

Les références sont issues des résultats encore provisoires de l'"enquête sur les loyers du parc locatif privé", initiée par l'Observatoire de l'Habitat du Haut-Rhin en partenariat avec l'agence d'urbanisme. Elle repose notamment sur les références transmises par des professionnels de l'immobilier.

Les données de la CAF ont également été mobilisées pour caractériser plus précisément le profil des allocataires occupant le parc de logements privés.

Les fiches opération

L'identification des opérations «à retenir» a été faite à partir du fichier Sitadel (DRE). L'agence d'urbanisme contacte les propriétaires/maître d'oeuvre ainsi que les syndics de gestion pour compléter les programmes.

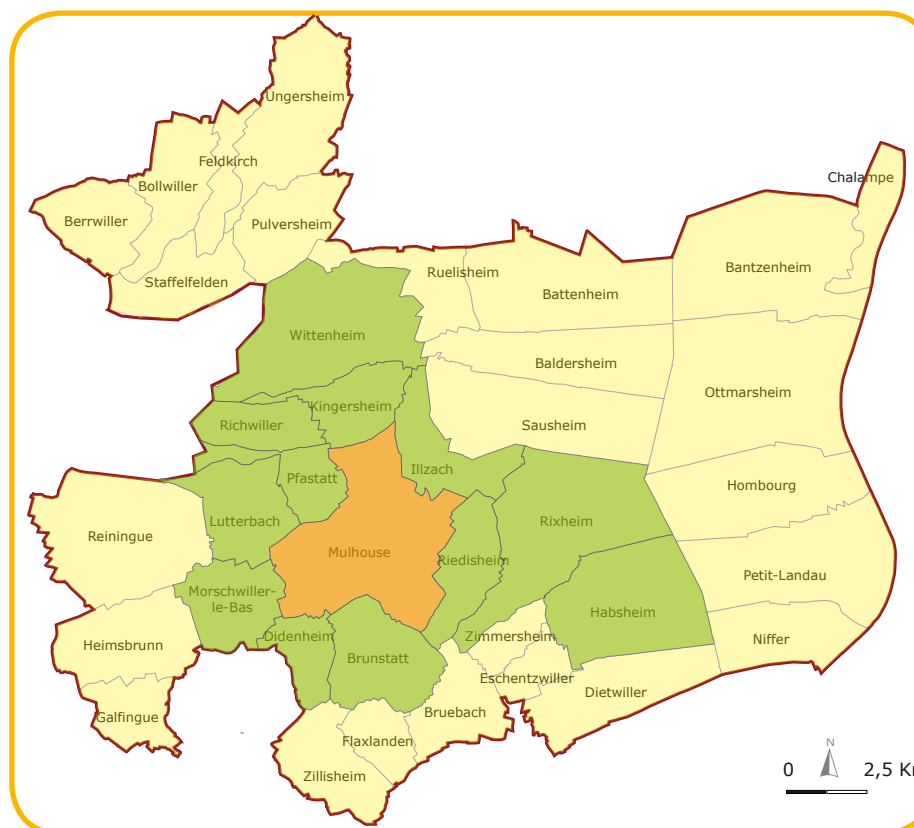
Les échelles d'analyse

Le déficit migratoire mulhousien profite a priori aux autres communes du département et notamment aux collectivités limitrophes de la ville centre. Nous observerons donc les mécanismes du marché immobilier:

- à l'échelle des 16 quartiers mulhousiens lorsque les données disponibles le permettent
- à l'échelle des territoires du SCOT, en distinguant 3 ensembles:

- a. la ville centre
- b. la couronne verte et urbaine
- c. l'ensemble villageois

Des comparatifs avec le Haut Rhin et d'autres agglomérations seront également apportés.



Les territoires du SCOT

- Ville centre
- Couronne verte et urbaine
- Ensemble villageois

SOMMAIRE

Préambule	
Caractéristiques socio démographiques et singularités du parc de logements dans la région mulhousienne.....	9
Croissance démographique	10
La croissance démographique assurée par un solde naturel excédentaire	
L'accroissement démographique profite aux communes périphériques de Mulhouse	
Un territoire qui attire préférentiellement des populations ouvrières	
Croissance démographique: zoom sur les quartiers de Mulhouse	
- Les quartiers ouvriers de Mulhouse sont les quartiers les plus peuplés	
- Les grands ménages habitent en majorité dans les quartiers d'habitat social	
Ménages.....	12
De plus en plus de ménages	
Des ménages qui s'appauvrissent	
Une géographie des revenus	
Des différences très marquées entre les quartiers mulhousiens	
Parc de logements.....	14
Plus on s'éloigne du centre ville, plus le parc de logement croît rapidement	
Le parc de logements vacants est concentré à Mulhouse	
Grands logements à la périphérie de Mulhouse	
Un parc ancien plus important à Mulhouse	
La construction de logements neufs	16
Ralentissement des mises en chantier de logements neufs	
Baisse de la construction de maisons individuelles au profit des logements en collectif	
Les pétitionnaires sont en majorité des sociétés civiles de constructions ventes et promoteurs immobiliers	
Coup de froid sur les ventes de logements neufs...	
... qui impacte peu l'évolution des prix, hormis à Mulhouse	
L'encours de logements neufs proposés à la vente progresse	
Un délai d'écoulement des stocks particulièrement long à Mulhouse	
Profil des occupants du parc de résidences principales.....	22
35% des locataires du parc privé du Haut Rhin dans la région mulhousienne	
Evolution des statuts d'occupation sous l'effet de la crise immobilière	
Profil des occupants du parc de résidences principales: zoom sur les quartiers de mulhouse	
- Environ 36% des ménages mulhousiens sont propriétaires occupants de leur logement	
- 41% des ménages mulhousiens sont locataires dans le parc privé	
- 22% des ménages mulhousiens sont locataires du parc public	

Partie 1: Le marché de l'accession	26
Qui vend ? Qui achète dans la région mulhousienne?	27
Un marché de particuliers	
... à particuliers	
Profil socio économique des acquéreurs	
Vieillessement des acquéreurs au fur et à mesure de l'éloignement de Mulhouse	
Des profils socio professionnels contrastés à Mulhouse comme en périphérie	
Une majorité d'investisseurs locaux, vivant déjà dans la région mulhousienne	
Portrait robot de l'accédant à la propriété	31
Profil synthétique dans la région Mulhousienne	
Profil synthétique dans le Haut Rhin	
ZOOM SUR.. l'accession aidée à la propriété dans la région mulhousienne	32
Forte augmentation des prêts à taux zéro (ptz) à Mulhouse et dans sa proche périphérie	
Allongement des montants et durées de prêt	
Profil des accédants ayant contracté un prêt à taux zéro	
Des accédants plus fragilisés que dans le reste du Haut Rhin	
Des prêts portant sur des logements anciens et de plus en plus petits	
Les ptz utilisés pour financer l'achat de logements en collectif	
Typologie des appartements vendus	36
Les appartements de taille intermédiaire sont les plus vendus	
Le niveau d'équipement des appartements vendus augmente proportionnellement à l'éloignement à la ville centre	
Typologie des appartements vendus: Zoom sur les quartiers de Mulhouse	
- La vente de grands logements concentrée dans le quartier du Rebbberg	
- Tropicisme mulhousien: la vente occupée	
Evolution des prix de vente des appartements	37
+ 30% à Mulhouse, +40% en périphérie entre 2002 et 2006	
Evolution des prix similaire dans le parc neuf et le parc ancien	
Evolution des prix de vente des appartements: approche par quartiers de Mulhouse	
- Les quartiers les plus chers restent Dornach et le Rebbberg	

Partie 2: Le marché de la location	40
Les niveaux de loyers dans la région mulhousienne	42
Une augmentation du niveau des loyers proportionnelle à l'éloignement de la ville centre	
Plus le logement est petit, plus le loyer rapporté au m ² est élevé	
L'indice de référence des loyers continue d'augmenter	
Vers une typologie des locataires bénéficiaires d'une aide au logement	44
72% des bénéficiaires d'une aide au logement sont mulhousiens	
48% des bénéficiaires d'une aide au logement sont locataires du parc privé	
De plus en plus de bénéficiaires d'une aide au logement	
Les aides au logement solvabilisent les locataires qui en bénéficient	
Des allocataires fragilisés par l'évolution des niveaux de loyers	
Conclusion	
Quelles perspectives pour l'immobilier résidentiel dans la région mulhousienne?	48
Fiches programme	50
Le clos des diamantines (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
Percalle G (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
Les ferrandines (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
Percalle A à E (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
Les demeures de la filandière (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
La closerie du roy , Zac les bosquets du roy, Wittenheim - Néolia	
Percalle F (lotissement le Château), Pfastatt - Bouygues immobilier	
Résidences du parc , Kingersheim- SPCIA	
Le Piazza , Kingersheim - Promogim	
Le carré Kennedy , Mulhouse - Domial	
Glossaire	72
Sommaire des données	73

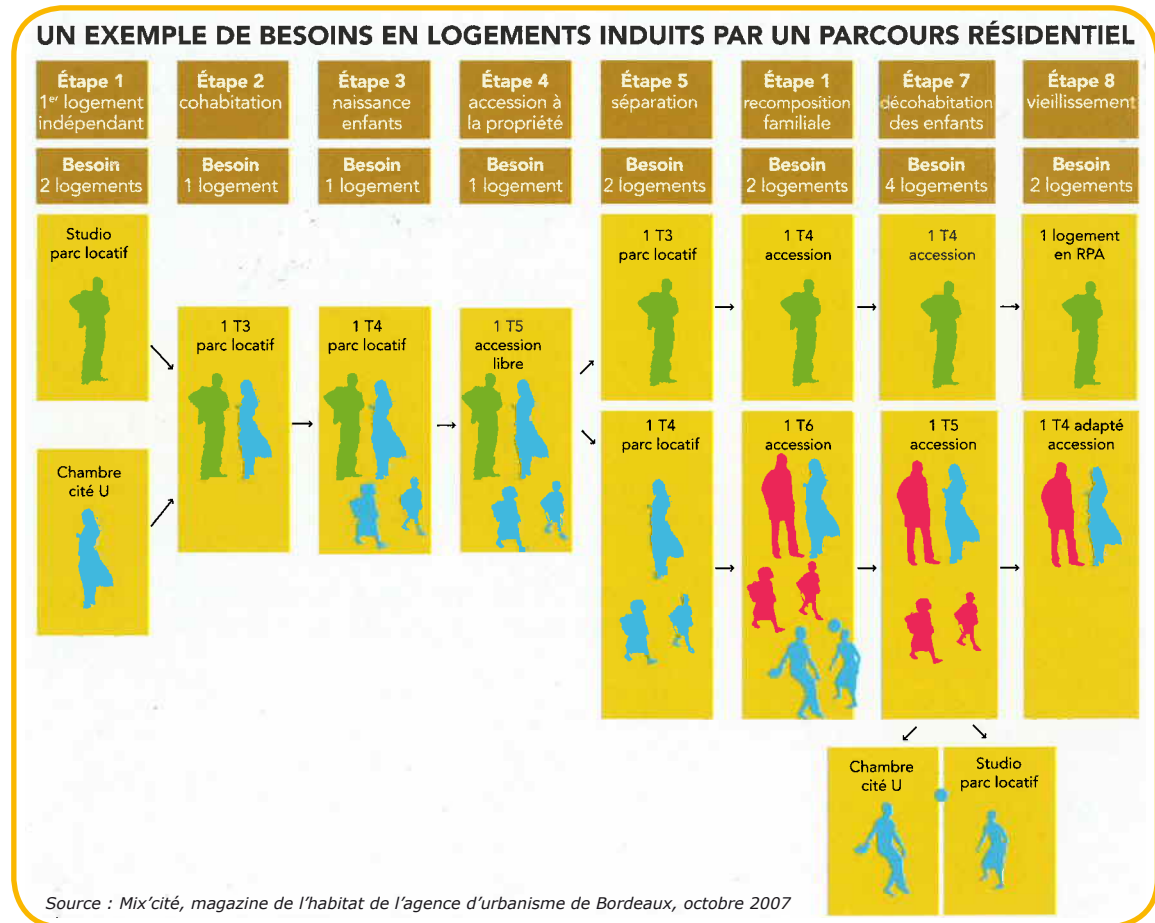
Préambule

CARACTÉRISTIQUES SOCIO DÉMOGRAPHIQUES ET SINGULARITÉS DU PARC DE LOGEMENTS DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE

Le logement est devenu, et de loin, "le premier poste budgétaire des dépenses des français" selon l'INSEE, devant le transport et l'alimentation. Selon "Le Monde", les français consacrent aujourd'hui près de 25% de leurs revenus à leur logement, contre 19% en 1960.

Le logement... on devrait peut être parler des logements: les évolutions sociétales ont bousculé les parcours résidentiels des ménages et par conséquent, les besoins en logements qui y sont associés. Comme le montre le schéma ci-contre, 14 logements différents seraient nécessaires pour assurer le parcours résidentiel d'un seul ménage ! (cf. ci-contre).

L'appréhension du marché immobilier local passe donc par une meilleure compréhension du contexte socio-démographique de l'agglomération et par un préalable sur les caractéristiques de l'évolution de la structure du parc de logements et de son occupation.

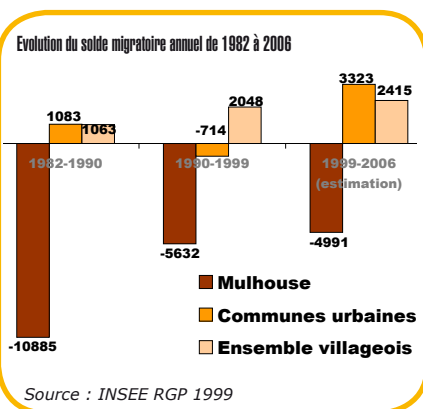


CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE

La croissance démographique assurée par un solde naturel excédentaire

La région mulhousienne aurait vu sa population croître de 10000 habitants entre 1999 et 2006, atteignant ainsi 261 500 habitants en 2006 (estimations provisoires). La croissance démographique de la région mulhousienne résulte d'un excédent naturel qui a permis de compenser le déficit migratoire.

De 1975 à 1999, le dynamisme démographique est resté faible par rapport à l'évolution régionale alsacienne. Actuellement, il semble que l'écart diminue et que la croissance démographique de la région mulhousienne soit à un niveau proche de celui de l'Alsace.

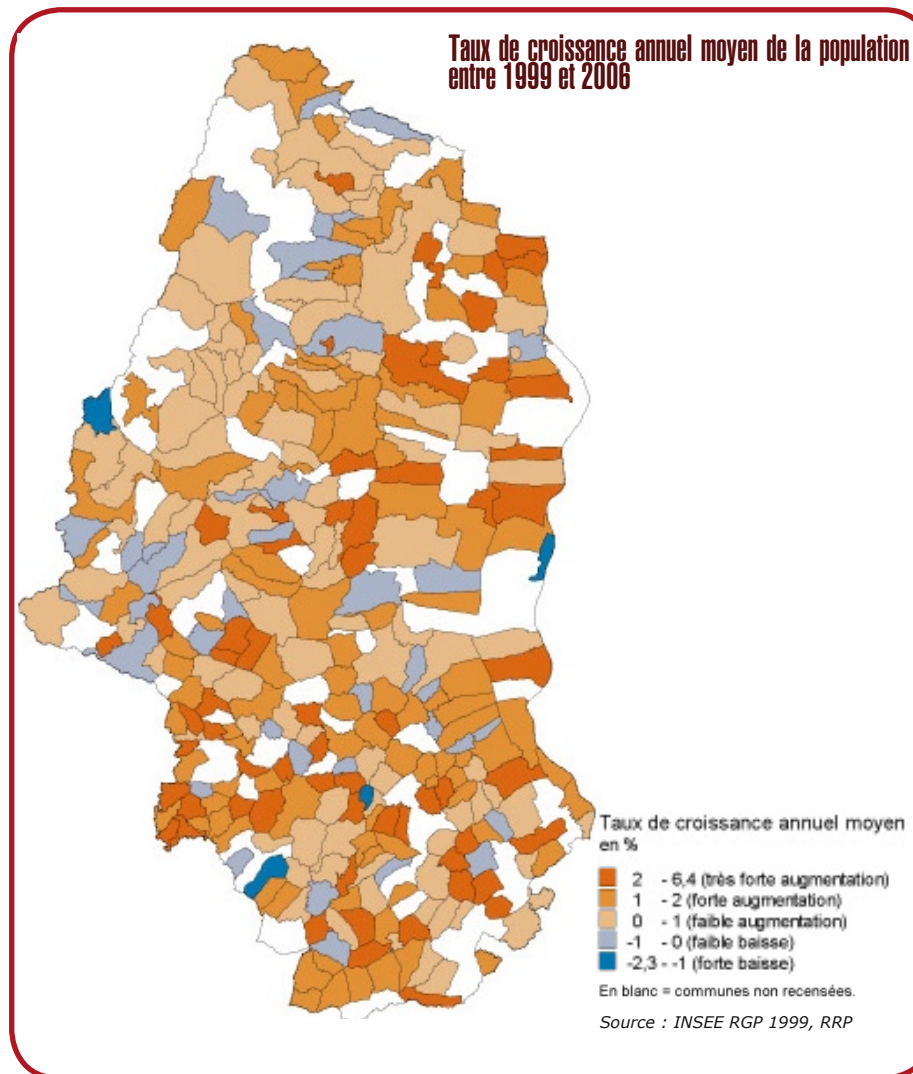
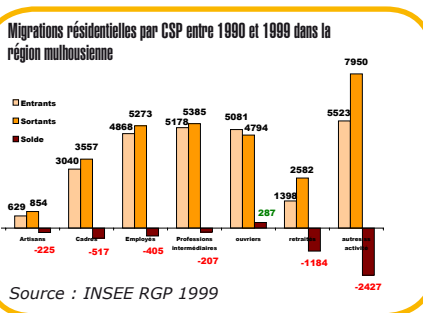


L'accroissement démographique profite aux communes périphériques de Mulhouse

Les populations nouvelles se sont majoritairement installées dans les communes périphériques. Lors des 30 dernières années, la région mulhousienne a gagné près de 30 000 habitants pendant que Mulhouse en perdait près de 5 000.

Un territoire qui attirerait préférentiellement des populations ouvrières

Entre 1990 et 1999, la seule catégorie socio professionnelle excédentaire est celle des ouvriers. Les employés et professions intermédiaires quittant le territoire ont limité leur mobilité résidentielle à d'autres communes haut-rhinoises. En revanche, les cadres, retraités ou les personnes sans activité ont quitté le département du Haut-Rhin.



CROISSANCE DÉMOGRAPHIQUE: ZOOM DANS LES QUARTIERS DE MULHOUSE



Les quartiers ouvriers de Mulhouse sont les quartiers les plus peuplés

Historiquement, les quartiers ouvriers de Mulhouse sont les plus peuplés de la Ville. Cette tendance se vérifie encore aujourd'hui: Drouot, Bourtzwiller, les Coteaux et les "quartiers anciens" (Cité-Briand, Franklin-Fridolin, Vauban-Neppert) sont bien les territoires qui accueillent le plus d'habitants.

Les grands ménages habitent en majorité dans les quartiers d'habitat social

Structurellement, la répartition des grands ménages est très liée à la répartition des grands logements. C'est donc logiquement que l'on retrouve les grands ménages dans les quartiers d'habitat social que sont Bourtzwiller, les Coteaux et Drouot.

En revanche, les petits ménages se concentrent dans les quartiers du centre-ville de Mulhouse mais aussi dans le quartier Bâle-Nordfeld.

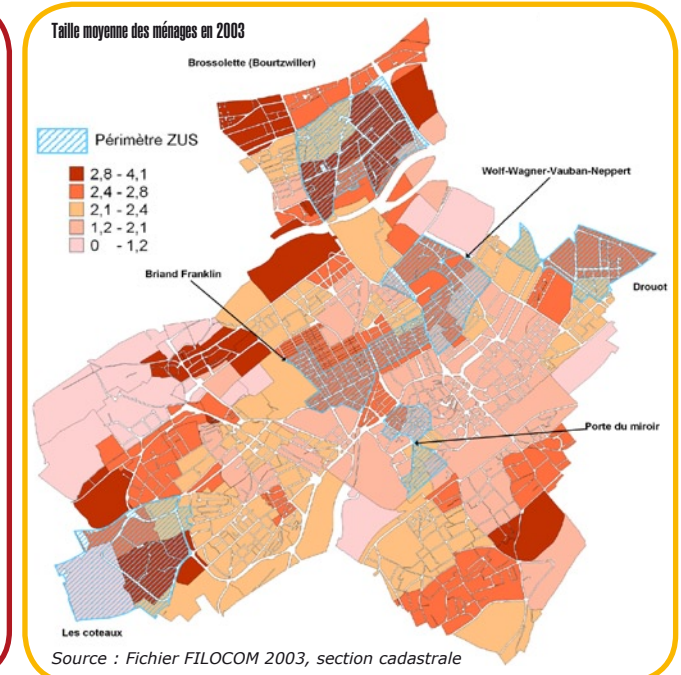
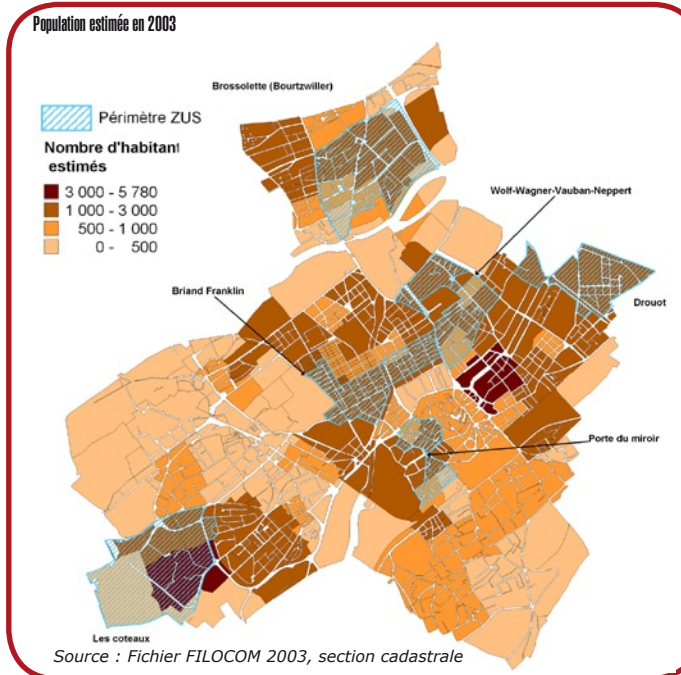
L'évolution de "l'image" de Mulhouse

M.Seitel (Immobilière de la Sinne), constate que "pour les classes moyennes ou supérieures, il y a encore une forme de crainte de s'installer à Mulhouse". Paradoxalement, "ce sont les mulhousiens qui ont l'image la plus négative de Mulhouse!". La clientèle venue de grandes villes (Paris, Lyon) a une ima-

ge plus positive de la ville. Ces constats sont confirmés par d'autres professionnels locaux.

Certains quartiers suscitent un intérêt nouveau: le début de l'avenue de Colmar selon M. Baldenweck (gérant de Laforêt immobilier), le quartier Anna Schoen, selon M. Seitel.

M. Werlen (Crédit Mutuel) reste optimiste et rappelle "qu'à Mulhouse, on a besoin d'un effet de seuil pour crédibiliser une démarche. La commercialisation de certains programmes est aujourd'hui difficile mais le lancement de 4-5 projets d'envergure permettra de redonner confiance en Mulhouse".



MÉNAGES

De plus en plus de ménages

Le nombre de ménages a augmenté de 5% entre 1999 et 2005 dans la région mulhousienne. Ce sont en premier lieu les communes les plus éloignées de la ville centre qui en ont bénéficié (+11% dans les communes de l'ensemble villageois) puis les communes de la première couronne (+8%) et enfin Mulhouse (+2%).

Nombre de ménages en 2005

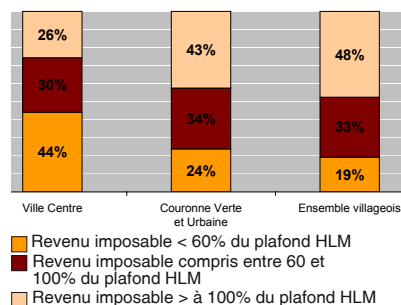
- Mulhouse: **49 540**
- Couronne verte et urbaine: **41 974**
- Ensemble villageois: **17 289**
- **Total: 108 803 ménages**

Source : Filocom, 2005

Des ménages qui s'appauvrissent

En 1999, 67% des ménages de l'agglomération avaient un niveau de ressources qui leur permettait de demander un logement locatif social. Six ans plus tard, en 2005, **70% des ménages de l'agglomération sont potentiellement éligibles à un logement aidé**. Cette évolution traduit un certain appauvrissement des ménages qui touche principalement les ménages mulhousiens: 70 % d'entre eux étaient éligibles à un logement social en 1999, 74% en 2005.

Part des ménages éligibles à un logement locatif social en 2005



Source : Fichier FILOCOM 2005

Une géographie des revenus

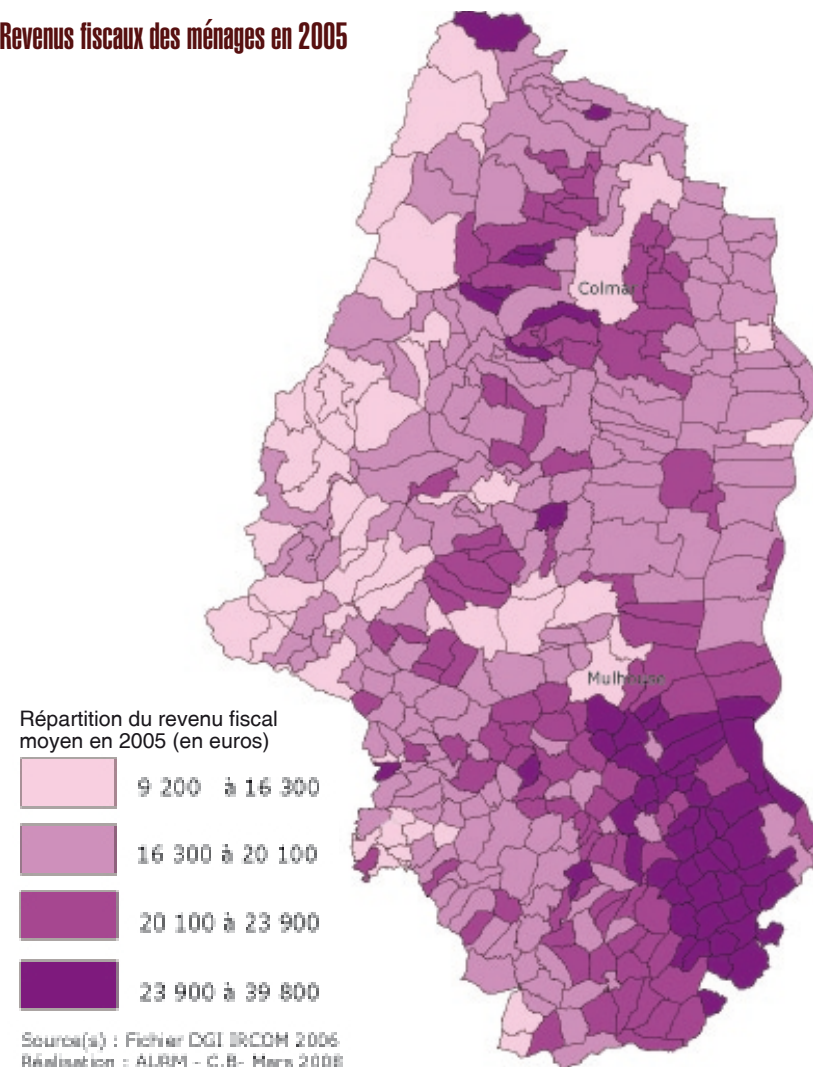
On peut observer des disparités géographiques en terme de répartition des revenus. Ainsi, **plus on s'approche de la frontière suisse, plus les revenus fiscaux des ménages sont élevés**. Dans la région mulhousienne, les communes situées au sud et à l'ouest sont celles où se localisent les niveaux de revenus les plus élevés. Les ménages les plus modestes vivent à Mulhouse et dans les communes de l'ancien Bassin Potassique.

Revenu fiscal moyen (euros/an/foyer)

Mulhouse: **14 005**
Région Mulhousienne: **16 961**
Haut Rhin: **17 860**
Alsace: **17 718**
France: **16 827**

Source : DGI/IRCOM, 2005

Revenus fiscaux des ménages en 2005



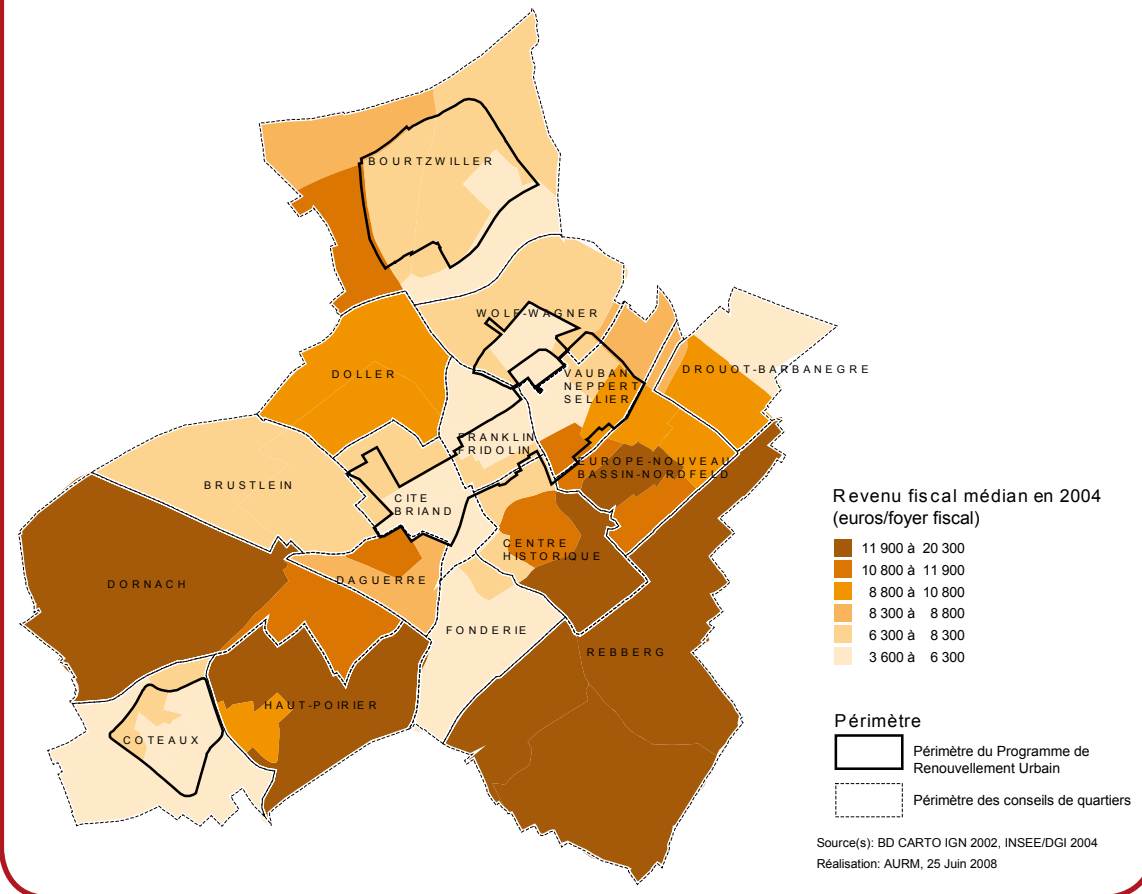
Des différences très marquées entre les quartiers mulhousiens

La géographie mulhousienne des revenus fiscaux montre des différences très marquées. Sans surprise, les zones les plus modestes de Mulhouse sont les grands quartiers d'habitat social (Drouot, les Coteaux, la zone Bordeaux/St Nazaire et les 420 à Bourtzwiller) et les quartiers anciens qui ceignent le centre historique (Fonderie, Franklin-Fridolin, Cité-Briand, Vauban-Neppert). A l'opposé, les secteurs les plus aisés de Mulhouse sont le Rebberg, Dornach/Haut-Poirier le vieux Bourtzwiller et les îlots bordant le parc Salvator et la Porte de Bâle.

L'analyse de l'évolution des revenus fiscaux entre 2001 et 2004 montre un appauvrissement des quartiers mulhousiens suivants:

- les Coteaux,
- Wolf-Wagner,
- Bourtzwiller,
- Briand-Franklin.

Revenus fiscaux médians dans les quartiers de Mulhouse en 2004



Parc de logements

Plus on s'éloigne du centre ville, plus le parc de logement croît rapidement

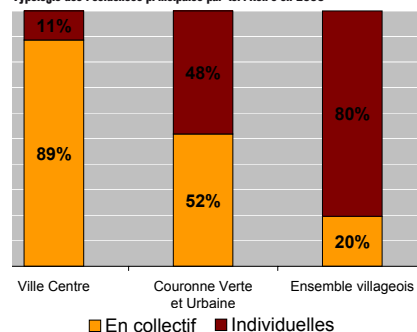
Entre 1999 et 2005, le parc de logement a augmenté de 3% à Mulhouse, 8% dans la première couronne, 11% dans les communes les plus éloignées de l'agglomération. Cette évolution traduit l'attractivité résidentielle des plus petites communes de la région mulhousienne, les plus éloignées de la ville, celles où les perspectives d'accéder à un logement individuel sont les plus probables.

Nombre de logements en 2005

Mulhouse: **57224**
Communes urbaines: **44739**
Ensemble villageois: **18423**
Région Mulhousienne: **120386**
Haut Rhin: **345511**

Source : FILOCOM, 2005

Typologie des résidences principales par territoire en 2005



Source : FILOCOM, 2005

Le parc de logements vacants est concentré à Mulhouse

Le parc total de logements vacants a augmenté de 16% entre 1999 et 2005 dans la région mulhousienne. Selon une source fiscale (fichier Filocom), on compte en 2005, 7085 logements vacants à Mulhouse, 2401 dans la première couronne et 934 dans l'ensemble villageois. La vacance touche essentiellement le parc de petits logements privés (1-2 pièces). Il s'agit à 50% d'une vacance de rotation qui correspond à un délai court (moins d'un an entre deux occupants). Parmi les explications possibles à ce phénomène, l'état général, le niveau de confort, l'âge et/ou la situation géographique du logement.

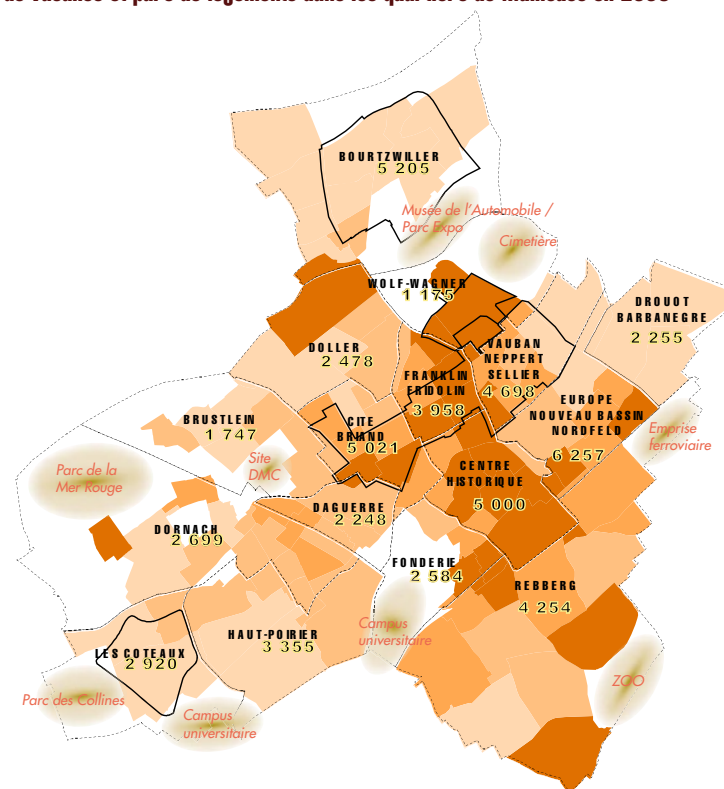
Taux de vacance en 2005

Mulhouse: **12%**
Communes urbaines: **5%**
Ensemble villageois: **5%**
Région Mulhousienne: **9%**
Haut Rhin: **9%**
Région Alsace: **8%**

Source : FILOCOM, 2005

La source fiscale utilisée pour déterminer la vacance, a tendance à surestimer le contingent de logements vacants d'environ 2 points

Taux de vacance et parc de logements dans les quartiers de Mulhouse en 2003



Taux de vacance
 plus de 15%
 de 12 à 15%
 de 8,5 à 12%
 de 2 à 8,5%
 0 (absence de logement ou donnée inférieure au seuil de secret statistique)

4 254 : nombre de logements par quartier
 Périmètres de renouvellement urbain
 Périmètres des conseils de quartiers

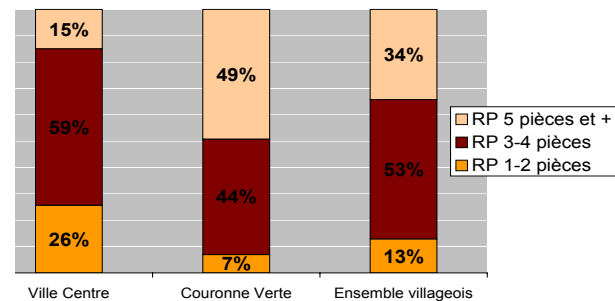
Source : BD CARTO IGN 2002 - Fichier FILOCOM 2003

Grands logements à la périphérie de Mulhouse

Quel que soit le territoire considéré, le parc de logements de taille intermédiaire (3 à 4 pièces) est le plus représenté.

La spécialisation des territoires joue sur les extrêmes: la ville centre concentre les petits logements d'une à deux pièces, alors que les grands logements sont plus représentés à la périphérie de la ville centre, en 1ère comme en 2ème couronne.

Taille des résidences principales par territoire en 2005



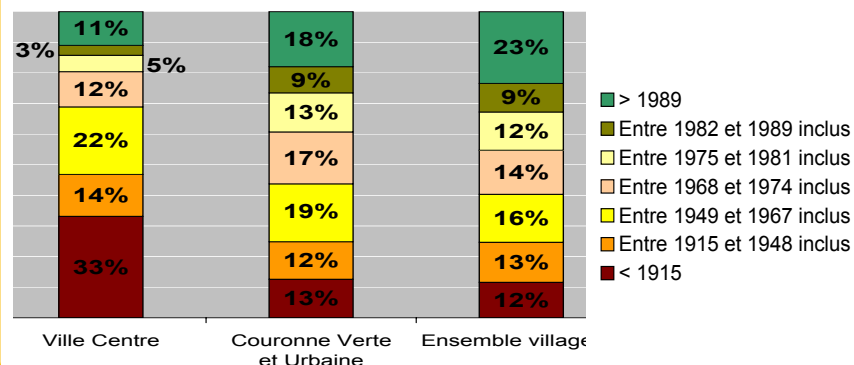
Source : FILOCOM, 2005

Un parc ancien plus important à Mulhouse

Avec 33% de logements construits avant 1945, le parc mulhousien a une plus forte tendance à l'inconfort, voire quelques fois à l'indécence.

La part du parc de logements neufs augmente avec l'éloignement à la ville centre. Attractivité du cadre de vie, terrains moins onéreux et disponibilités foncières peuvent expliquer cette tendance.

Année de construction des résidences principales par territoire en 2005



Source : FILOCOM, 2005

La maison individuelle reste le rêve des Français

Enquête du Crédoc (centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie), septembre 2004

Quel est le logement idéal dans l'imaginaire des Français ? la maison individuelle.

D'après l'étude, «la maison individuelle représente une aspiration quasi unanime» : 82 % des personnes interrogées souhaitent y résider. Seuls les retraités et les inactifs ne partagent ce point de vue qu'à 55 %.

La maison individuelle symbolise le «logement sur mesure, idéal pour les familles avec enfants». Parmi «les éléments les plus importants dans un logement», 58 % des personnes interrogées citent le **jardin** comme première réponse. La **localisation géographique** arrive au deuxième rang, sauf chez les cadres où elle représente le premier critère de sélection.

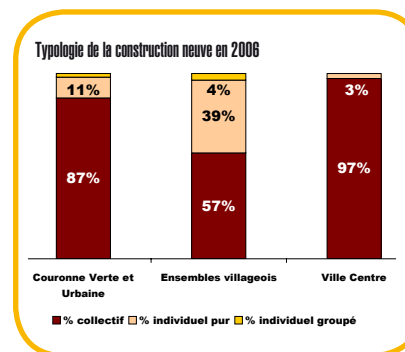
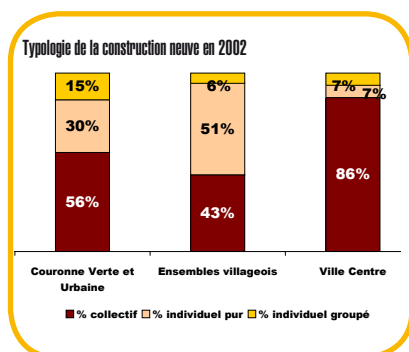
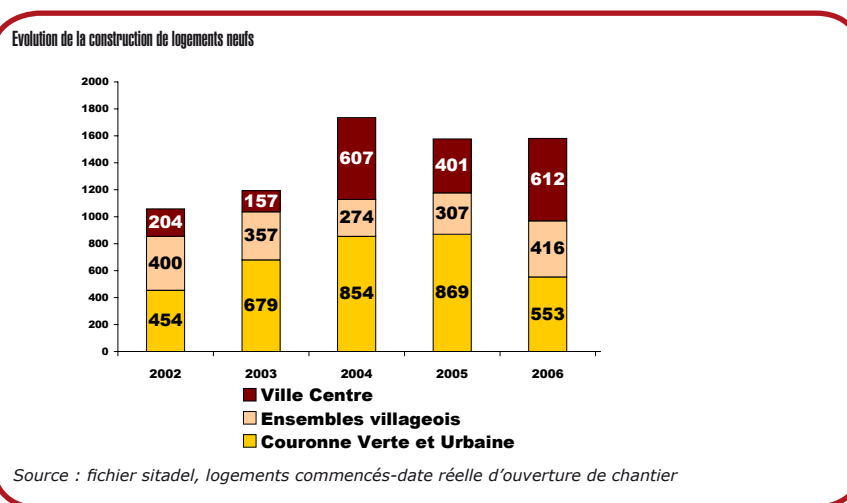
La construction de logements neufs

Ralentissement des mises en chantier de logements neufs

Depuis 2005, le rythme de production de logements neufs se ralentit. Ce ralentissement se confirme en 2007 (chiffres provisoires) et peut s'expliquer par différents facteurs, bien souvent conjugués: le durcissement de l'octroi des crédits immobiliers, les coûts élevés de construction, les coûts élevés du foncier ... Selon une étude des Entreprises Générales de France BPT publiée dans "Le Moniteur" le 23 mai 2008, "les coûts de construction des logements collectifs a augmenté de 19.3% entre décembre 2004 et décembre 2007 sous l'effet de la flambée des matières premières, de la pénurie de main d'œuvre ou encore de nouvelles obligations comme par exemple les normes environnementales" (qui induisent des honoraires supplémentaires)

Baisse de la construction de maisons individuelles au profit des logements en collectif

La construction de maisons individuelles représentait en moyenne entre 2002 et 2004, 43% de la production totale dans la région mulhousienne. Entre 2004 et 2006, cette part passe à 23% alors que la part des logements construits en collectif atteint 71%.



Source : fichier sitadel, logements commencés- date réelle d'ouverture de chantier-

Construction: focus sur le marché de la maison individuelle

par Adrien Pouthier, Le Moniteur, 05/06/2008

En 2007, la maison individuelle a confirmé sa position de produit phare dans le marché de la construction de logements. Mais comme l'ensemble du secteur de la construction de logements, le marché de la maison individuelle n'échappe pas à la crise. L'année dernière, les mises en chantier ont reculé de 1,3% par rapport à 2006. L'étude «Maison individuelle 2010» du cabinet de conseil "Développement Construction, du bricolage et de l'immobilier", prévoit la poursuite du recul en 2008 et 2009 (7 à 8%), avant un rebond possible en 2010.

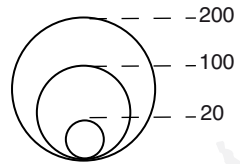
Les facteurs explicatifs donnés dans l'étude sont similaires à ceux des autres branches du secteur c'est-à-dire :

- un contexte économique incertain et probablement encore assez peu dynamique ;
- une possible remontée des taux d'intérêts, et surtout un resserrement des conditions d'obtention des crédits de la part des banques plus prudentes ;
- et enfin une hausse des coûts de construction, résultant notamment de l'adaptation des maisons aux nouvelles exigences de la réglementation thermique et plus généralement aux dispositions préconisées par le Grenelle de l'Environnement.

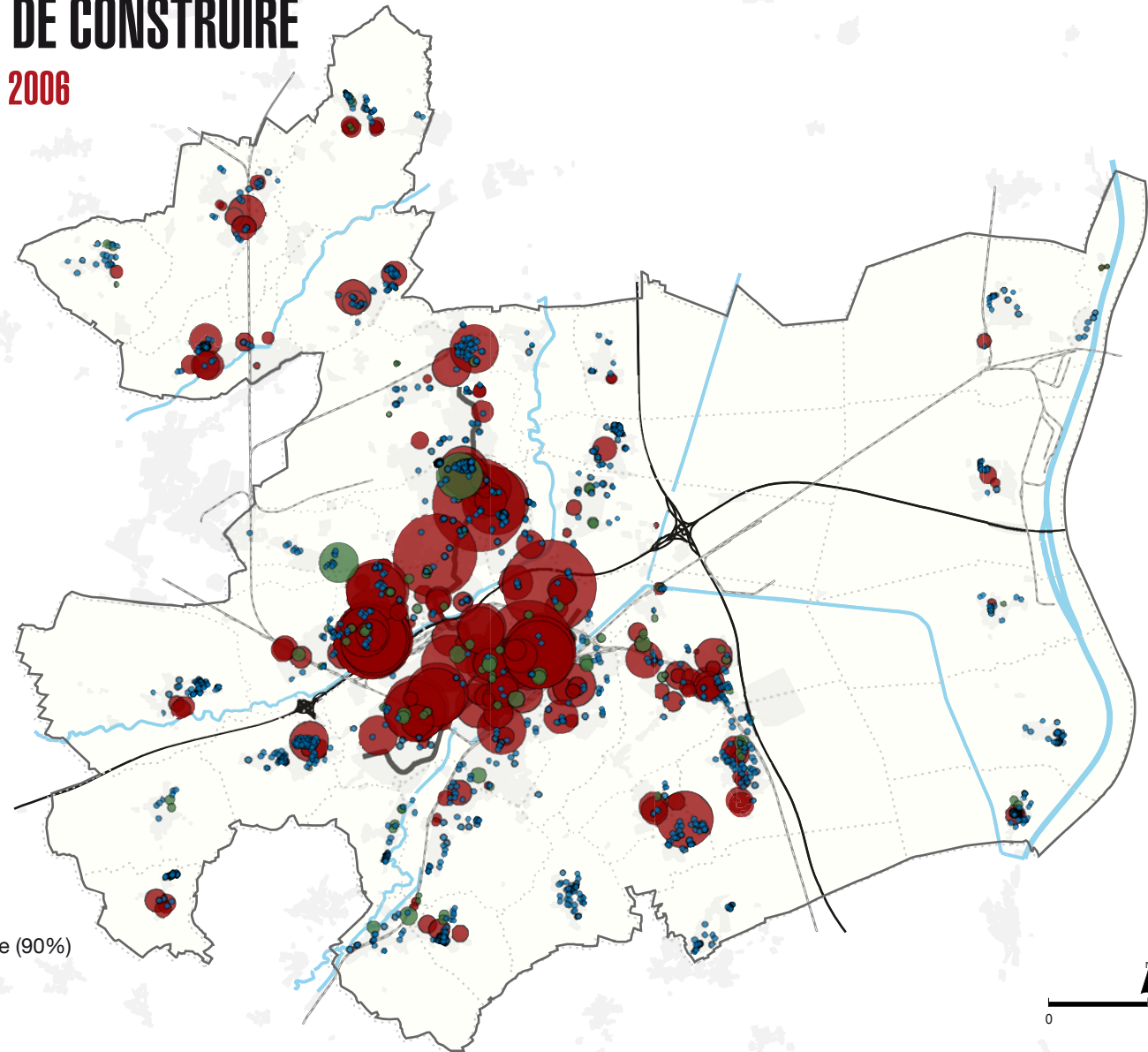
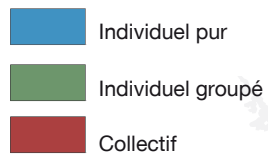
LOCALISATION DES PERMIS DE CONSTRUIRE

selon le type de construction entre 2002 et 2006

Nombre de logements construits
(en déclaration d'ouverture de chantier)



Type de logements construits



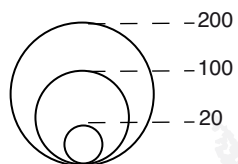
Géolocalisation des logements neufs non exhaustive (90%)

Source(s) : BD CARTO, ©IGN Paris 2002 ;
SITADEL DRE, 2002 à 2006
Réalisation : AURM, C.B, août 2008

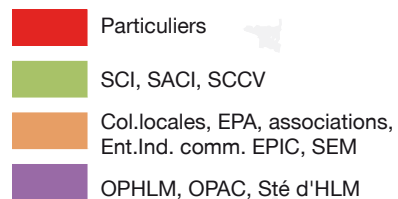
LOCALISATION DES PERMIS DE CONSTRUIRE

selon le type de pétitionnaire entre 2002 et 2006

Nombre de logements construits
(en déclaration d'ouverture de chantier)

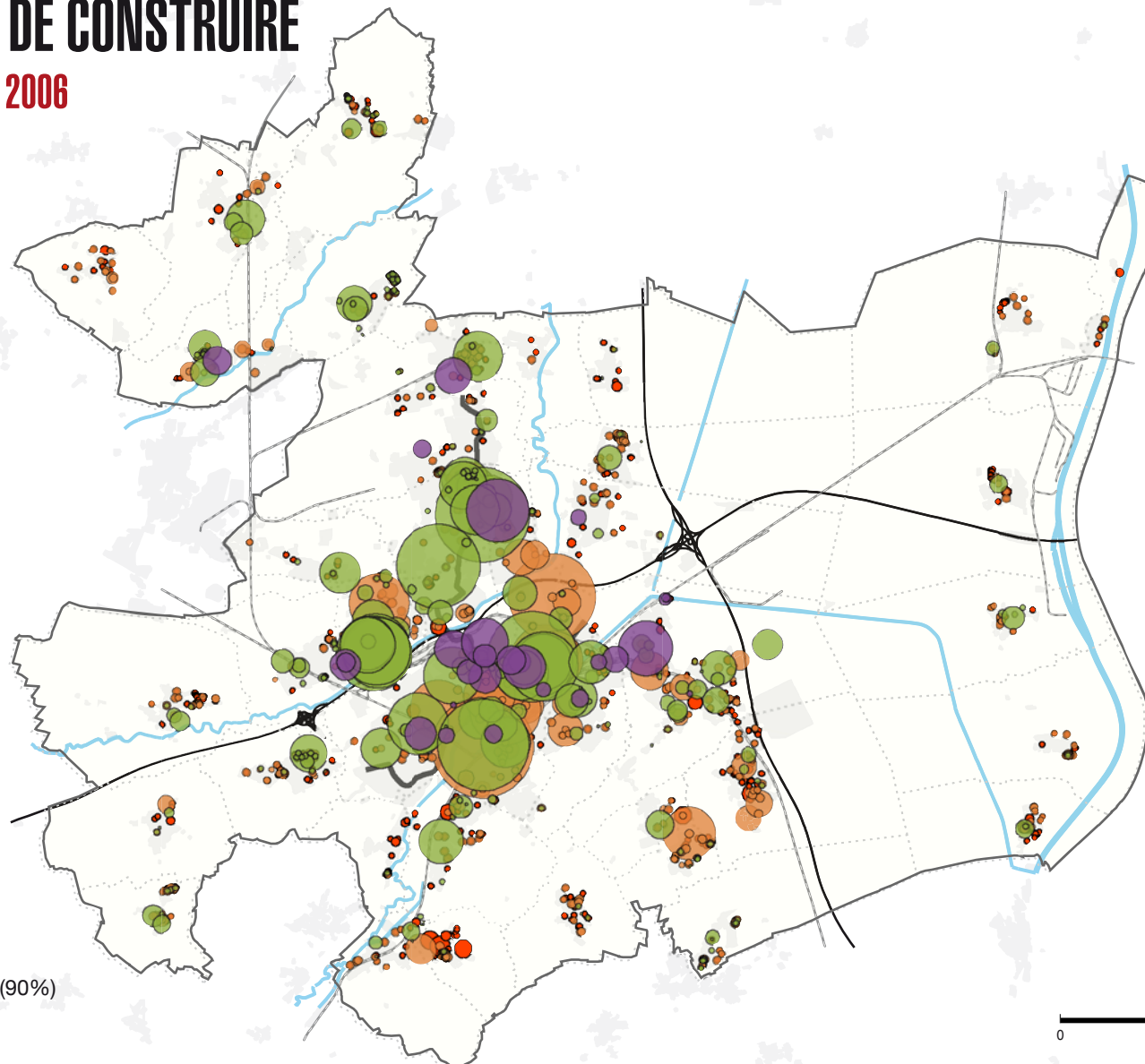


Type de pétitionnaires



Géolocalisation des logements neufs non exhaustive (90%)

Source(s) : BD CARTO, ©IGN Paris 2002 ;
SITADEL DRE, 2002 à 2006
Réalisation : AURM, C.B, août 2008



Les pétitionnaires sont en majorité des sociétés civiles de constructions ventes et promoteurs immobiliers

La maîtrise d'ouvrage de la majorité des constructions neuves réalisées depuis 2002 dans la ville centre et en première couronne, est assurée par des sociétés civiles de constructions ventes et promoteurs immobiliers (respectivement à 47% et 56%).

A Mulhouse, les personnes morales de type association, fondation (...) représentent 35% des pétitionnaires sur la période 2002-2006.

En première couronne de l'agglomération, les particuliers occupent la seconde place dans le classement des pétitionnaires.

En seconde couronne, les pétitionnaires sont en majorité des particuliers (50%), suivis des sociétés civiles de constructions ventes et promoteurs immobiliers (37%).

La construction neuve de logements sociaux neufs se fait majoritairement dans les communes dépendantes de la loi "Solidarité et Renouveau Urbain".

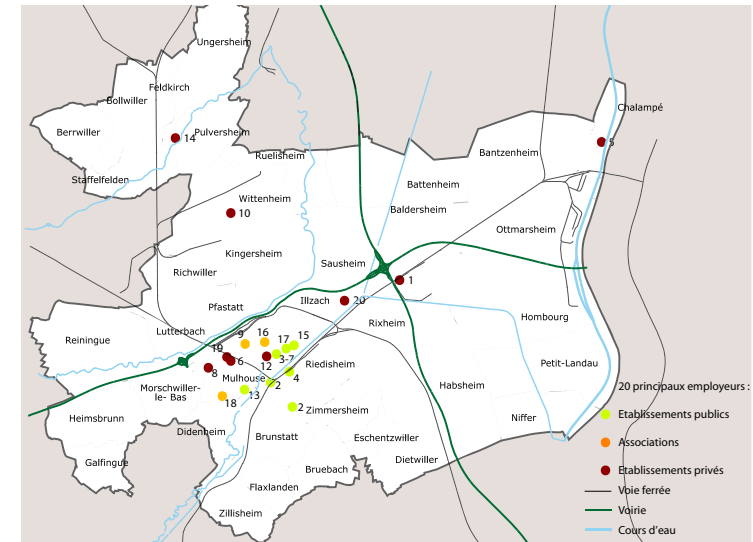


L'éloignement à l'emploi est un critère déterminant dans les choix résidentiels ?

De l'avis général des professionnels de l'immobilier rencontrés, la distance à l'emploi ne constitue pas le facteur prioritaire dans les choix résidentiels. M. WAHL (DRE) rappelle que "nous sommes dans une société mobile où l'emploi d'aujourd'hui n'est pas l'emploi de demain". L'implantation résidentielle ne serait donc pas fonction de l'emploi en raison de la mobilité croissante de la population active

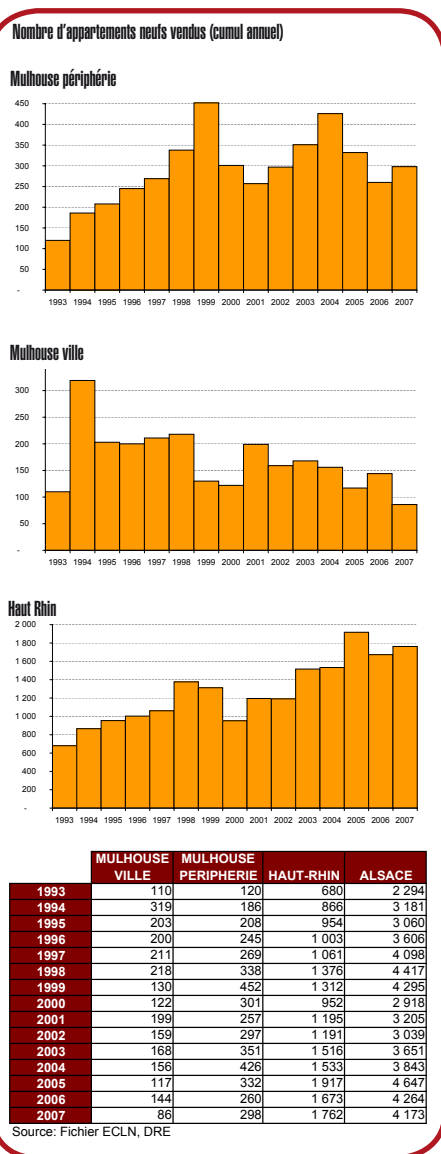
Toutefois, l'évolution du coût de l'énergie, tendrait à prendre plus en considération la distance au lieu de travail. M. PROBST (ADIL 68/ODH), observe que "l'éloignement au lieu de travail commence à peser dans le taux d'effort des ménages en raison de la hausse des prix des carburants". "Dans le département voisin, le conseil général du 67 accorde une aide à l'accession à la propriété pour les ménages vivant et travaillant dans le même canton ou un canton voisin".

Localisation des sièges sociaux des 20 principaux employeurs (publics et privés) de la Région Mulhousienne



Établissement	Nature de l'activité	Commune	Tranche d'effectif	Effectif approché
1 PSA Peugeot Citroën	Construction de véhicules automobiles	SAUSHEIM	5000 et +	10200
2 Rhodia P.I.	Fabrication d'autres produits chimiques organiques de base	CHALAMPE	1000 à 1999	1200
3 Clemessy SA	Travaux d'installation électrique dans tous locaux	MULHOUSE	500 à 999	1200
4 Systeme U - Centrale Regionale Est	Centrales d'achat alimentaires	MULHOUSE	500 à 999	800
5 Cora	Hypermarchés	WITTENHEIM	500 à 999	500
6 Maison du Diaconat	Activités hospitalières	MULHOUSE	500 à 999	500
7 Sielest	Fabrication d'autres équipements automobiles	PULVERSHEIM	250 à 499	400
8 Société alsacienne de publications	Édition de journaux	MULHOUSE	250 à 499	400
9 Carrefour	Hypermarchés	ILLZACH	250 à 499	400
10 Dollfus Mieg et Cie	Préparation de fibres textiles et filature	MULHOUSE	250 à 499	300
11 Cora Dornach	Hypermarchés	MULHOUSE	250 à 499	300
12 Solinest	Commerce de gros (commerce interentreprises) de sucre, chocolat et confiserie	BRUNSTATT	250 à 499	300
13 Société d'environnement et de Scé de l'Est	Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a.	SAUSHEIM	250 à 499	300
14 Gustave Tempé et Fils	Préparation industrielle de produits à base de viande	RIXHEIM	250 à 499	300
15 Derichebourg Proprete	Nettoyage courant des bâtiments	SAUSHEIM	250 à 499	300
16 Auchan	Hypermarchés	MULHOUSE	250 à 499	200
17 ISS Abilis France	Nettoyage courant des bâtiments	SAUSHEIM	200 à 249	200
18 Produits et engrais chimiques du Rhin	Fabrication de produits azotés et d'engrais	OTTMARSHEIM	200 à 249	200
19 Gefco SA	Affrètement et organisation des transports	SAUSHEIM	200 à 249	200
20 Transports Portmann et Fils	Transports routiers de fret interurbains	SAUSHEIM	200 à 249	200
			TOTAL	18200

Source : SIRENE, juin 2008



Coup de froid sur les ventes de logements neufs...

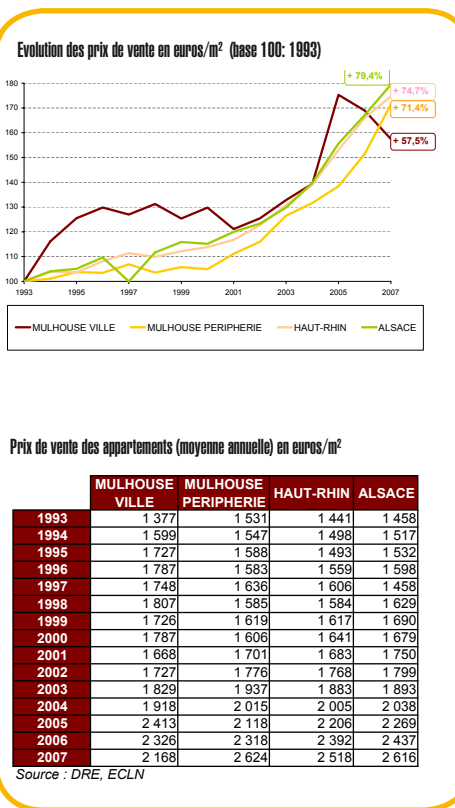
Les graphiques ci-contre montrent que depuis 2004, les ventes de logements neufs restent sur une trajectoire baissière dans l'agglomération mulhousienne.

Après un pic des ventes en 2004 - qui peut être lié à l'élargissement du prêt à taux zéro à un plus grand nombre de ménages -, le niveau des ventes a chuté de 45% à Mulhouse et de 30% en première couronne entre 2004 et 2007. Cette tendance se confirme en 2008: pour les deux premiers semestres de l'année, le niveau des ventes est faible.

Le Haut Rhin connaît en revanche, une croissance des ventes d'appartements de près de 15% sur la même période.

... qui impacte peu l'évolution des prix, hormis à Mulhouse

Malgré la chute des ventes et des mises en chantier de logements, les prix continuent d'augmenter aux échelles régionale, départementale et dans la première couronne de l'agglomération mulhousienne. En 10 ans, le prix moyen des appartements neufs a augmenté de 60% dans la périphérie de Mulhouse, 57% dans le Haut Rhin et 90% en Alsace.



Prix de vente des appartements (moyenne annuelle) en euros/m²

	MULHOUSE VILLE	MULHOUSE PERIPHERIE	HAUT-RHIN	ALSACE
1993	1 377	1 531	1 441	1 458
1994	1 599	1 547	1 498	1 517
1995	1 727	1 588	1 493	1 532
1996	1 787	1 583	1 559	1 598
1997	1 748	1 636	1 606	1 458
1998	1 807	1 585	1 584	1 629
1999	1 726	1 619	1 617	1 690
2000	1 787	1 606	1 641	1 679
2001	1 668	1 701	1 683	1 750
2002	1 727	1 776	1 768	1 799
2003	1 829	1 937	1 883	1 893
2004	1 918	2 015	2 005	2 038
2005	2 413	2 118	2 206	2 269
2006	2 326	2 318	2 392	2 437
2007	2 168	2 624	2 518	2 616

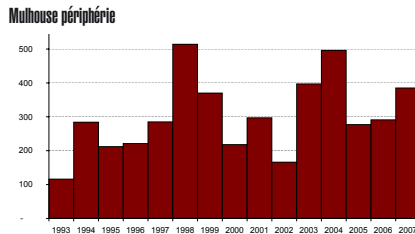


La hausse du coût des énergies oriente-t-elle la réalisation de nouveaux programmes?

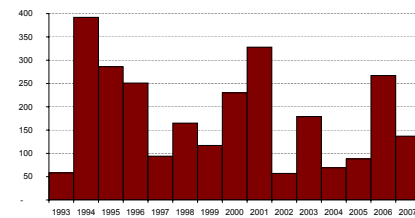
A la question: " la proximité des transports en commun constitue t-elle un argument de vente?" M. Guignotti (SPCIA) répond que "oui. Les 4/5ème des programmes engagés par SPCIA sont à proximité d'une station tramway ou d'une gare. Nous sommes très vigilants sur cet aspect lorsque nous achetons un terrain".

Au sein de la ville centre, les prix de vente ont connu une forte croissance jusqu'en 2005. Depuis lors, les prix ont baissé de 10%.

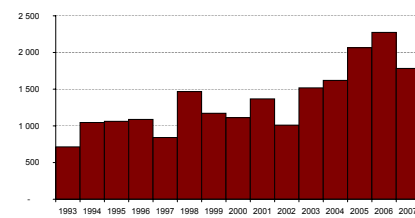
Mise en vente d'appartements neufs (cumul annuel)



Mulhouse ville



Haut Rhin



Source : fichier ECLN, DRE

L'encours de logements neufs proposés à la vente progresse

A l'échelle haut rhinoise, peu de nouveaux programmes ont été mis sur le marché en 2007 et le niveau des ventes est resté élevé, ce qui a permis d'alléger les stocks.

La situation est plus préoccupante lorsqu'on s'intéresse à Mulhouse. En effet, dans la ville centre, **les mises en vente d'appartements ont beaucoup baissé en 2007**, mais le niveau du stock (logements disponibles) reste lui aussi élevé. Cette offre disponible est constituée en grande partie de logements "en projet", donc non commencés.

La première couronne mulhousienne continue d'être attractive: les mises en vente d'appartements neufs progressent depuis 2005.

Un délai d'écoulement des stocks particulièrement long à Mulhouse

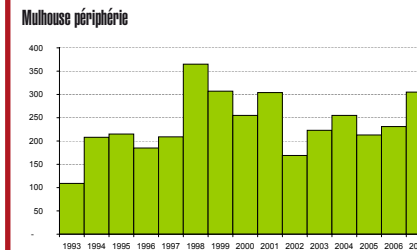
En France, le délai moyen d'écoulement d'un logement neuf atteint aujourd'hui 14 mois (source: les Echos, 27 août 2008). La première couronne mulhousienne s'inscrit dans cette tendance avec un délai moyen de 16 mois en 2007. A Mulhouse, on atteint 27 mois.

Délais d'écoulement des stocks en mois au 4ème trimestre de chaque année

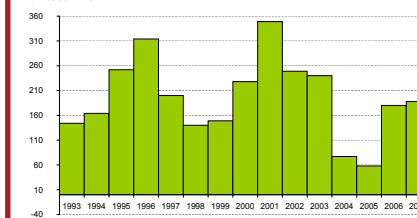
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
AGGLOMERATION MULHOUSE	15	31	17	14	12	17	16	18
ALSACE	14	19	12	10	8	8	14	13
HAUT-RHIN	15	20	12	11	10	10	16	16
MULHOUSE PERIPHERIE	17	25	13	11	10	15	13	16
MULHOUSE VILLE	14	42	21	19	32	38	25	27

Source : DRE, ECLN

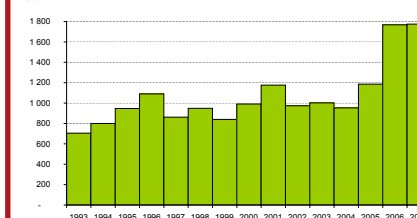
Logements disponibles à la vente au 4ème trimestre de chaque année



Mulhouse ville



Haut Rhin



Source : fichier ECLN, DRE



Va-t-on vers une crise de l'immobilier à Mulhouse ?

Les professionnels locaux s'accordent à dire qu'on se trouve dans une "situation d'attente", autant du côté des promoteurs/constructeurs que de celui des investisseurs et acquéreurs potentiels qui se disent aujourd'hui, que les prix seront vraisemblablement plus bas demain et qu'il est par conséquent urgent d'attendre.

A titre de comparaison, M. Dantzer (Foncia) indique que "le marché immobilier actuel, s'apparente à la situation vécue par les professionnels de l'immobilier au milieu des années 1990. S'ils ne renoncent pas, les promoteurs vont prendre des sécurités plus importantes. Aujourd'hui, en 2008, on bénéficie encore des retombées positives des dernières années. Mais la **chute brutale nous attend puisqu'il y a de moins en moins d'acheteurs.**"

Et cette diminution de l'activité a d'autres conséquences: la baisse de 30% des constructions en Alsace menacerait 8000 emplois.

PROFIL DES OCCUPANTS DU PARC DE RÉSIDENCES PRINCIPALES

35% des locataires du parc privé du Haut Rhin dans la région mulhousienne

En 2005, le parc privé de la région mulhousienne comptait 26 060 locataires, contre 73 580 pour le département du Haut Rhin. C'est principalement dans la ville centre que l'offre en logements locatifs privés est la plus importante. 41% des résidences principales en collectif sont occupées par des locataires du secteur privé contre seulement 9% des logements individuels.

Les propriétaires occupants sont de plus en plus nombreux au fur et à mesure de l'éloignement à la ville centre: s'ils sont 36% à Mulhouse, ils représentent 78% des occupants dans la seconde couronne de la région mulhousienne.

Evolution des statuts d'occupation sous l'effet de la crise immobilière

Même si le contingent reste élevé, la part des locataires du parc privé a diminué entre 2003 et 2005 dans la région mulhousienne. Cette tendance s'observe sur toutes les typologies de logements (1 pièce au 5 pièces et +) et sur tous les types de ménages (1 personne à 6 personnes et +). Cette évolution peut s'expliquer par différents facteurs: pendant quelques années, l'envolée des prix des loyers et les incitations législatives (élargissement du prêt à taux zéro..) ont poussé certains locataires à devenir, à mensualité quasi égale, propriétaire d'un logement.

Avec la crise immobilière qui touche plus durement la profession depuis

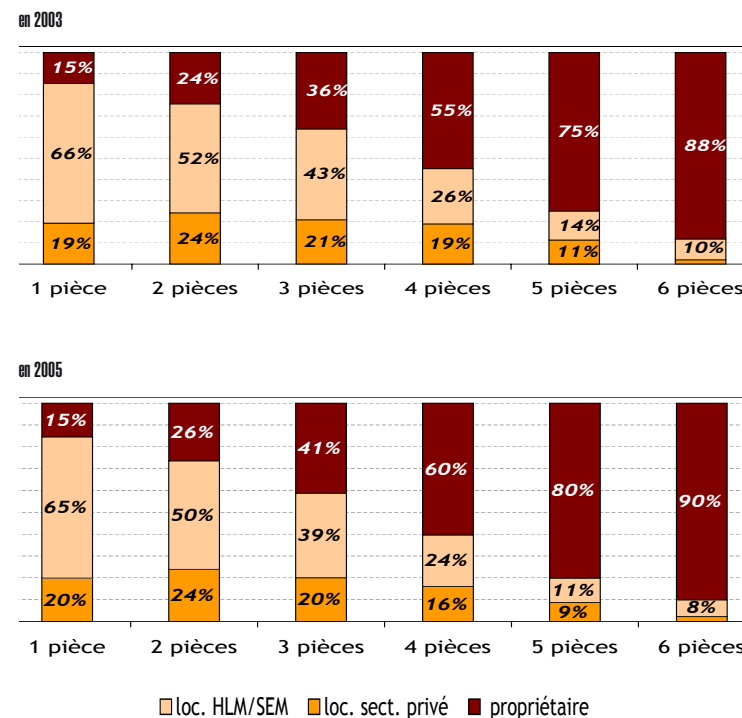
le début d'année 2008, les accédants à la propriété se font plus rares et le marché locatif reprend à la hausse.

Statut d'occupation des résidences principales dans la région mulhousienne en 2005

Source : FILOCOM

	Locataire HLM-SEM	% loc HLM	Locataire secteur privé	% loc sect privé	Propriétaires	% propriétaires
Ville Centre	11223	23%	19670	40%	17780	36%
Couronne Verte et Urbaine	4278	10%	9730	23%	27153	65%
Ensemble villageois	945	5%	2371	14%	13480	78%
Total région mulhousienne	16446	15%	31771	29%	58413	54%
Haut Rhin	39537	15%	73580	24%	182663	54%

Statut d'occupation des résidences principales dans la région mulhousienne selon la taille des ménages



Source : FILOCOM

PROFIL DES OCCUPANTS DU PARC DE RÉSIDENCES PRINCIPALES

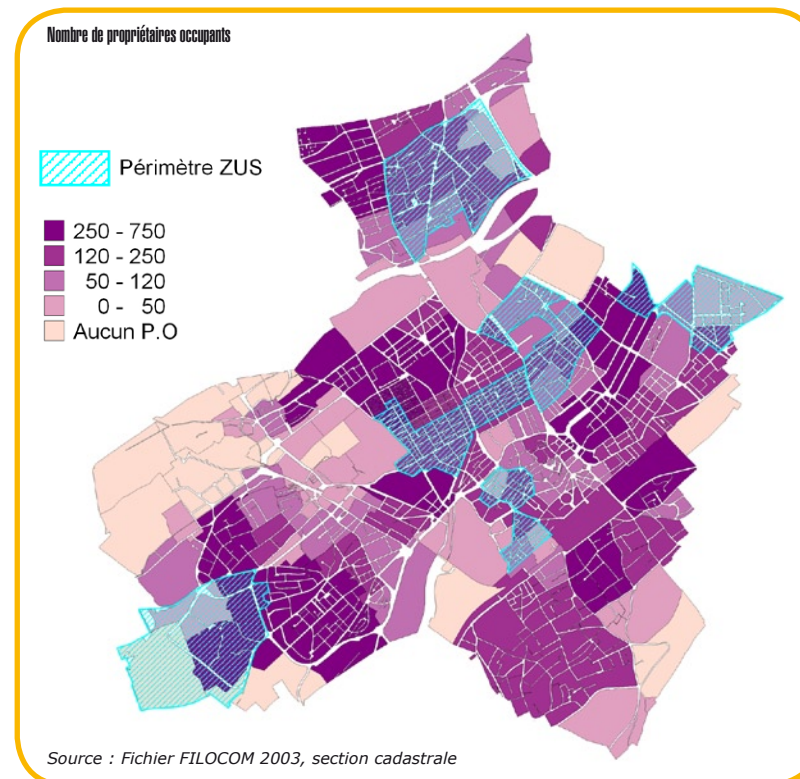
ZOOM SUR LES QUARTIERS DE MULHOUSE

Environ 36% des ménages mulhousiens sont propriétaires occupants de leur logement

En 2003, environ 36% des 49 000 ménages résidant à Mulhouse étaient propriétaires occupants de leur logement (source FILOCOM). Ce taux, s'il est bien inférieur au taux observé à l'échelle nationale (environ 54%) reste cependant dans la moyenne des villes françaises de taille comparable (St Etienne: 39% - Montbéliard: 33,4%).

La répartition des propriétaires occupants dans les quartiers mulhousiens met en avant plusieurs territoires assez hétérogènes: le vieux Bourtzwiller, Dornach et Haut-Poirier, le Reberg, Daguerre et le Nouveau Bassin. Ce sont en majorité des zones d'habitat individuel.

Le quartier des Coteaux se distingue: on y trouve de nombreux propriétaires occupants en raison de la présence de grands immeubles en copropriété (Plein Ciel, Peupliers,...).

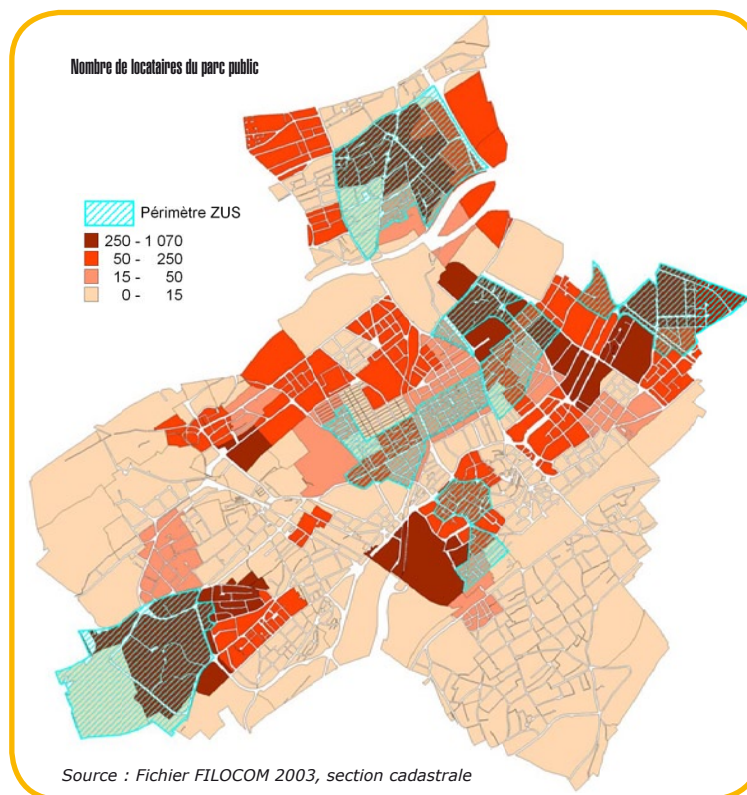


41% des ménages mulhousiens sont locataires dans le parc privé

En 2003, environ 41% des 49 000 ménages résidant à Mulhouse étaient locataires du parc privé (source FILOCOM). Ce taux est largement supérieur à l'échelle nationale (environ 23%). Cette caractéristique fait aussi que Mulhouse se différencie notablement par rapport à d'autres villes de taille comparable (St Etienne: 34,5% - Montbéliard: 21,6%). Le parc privé occupe donc une place importante dans le parcours résidentiel des Mulhousiens.

Les logements privés mulhousiens se concentrent dans quelques quartiers: le centre historique et ses anciens faubourgs que sont Franklin-Fridolin, Cité-Briand, Vauban-Neppert et Bâle-Nordfeld. Ce sont les vieux quartiers ouvriers de Mulhouse, construits au cours du 19^e siècle pour loger les salariés des grandes industries textiles et mécaniques.

Ces quartiers restent aujourd'hui très populaires avec un habitat bien souvent dégradé dans lesquels la collectivité investit beaucoup (GPV, PRU, OPAH-RU, ORI, ZAC). C'est en grande partie dans ces quartiers que se joue le devenir de Mulhouse (projet des Jardins Neppert, réhabilitation de la Caserne Lefebvre, site DMC).

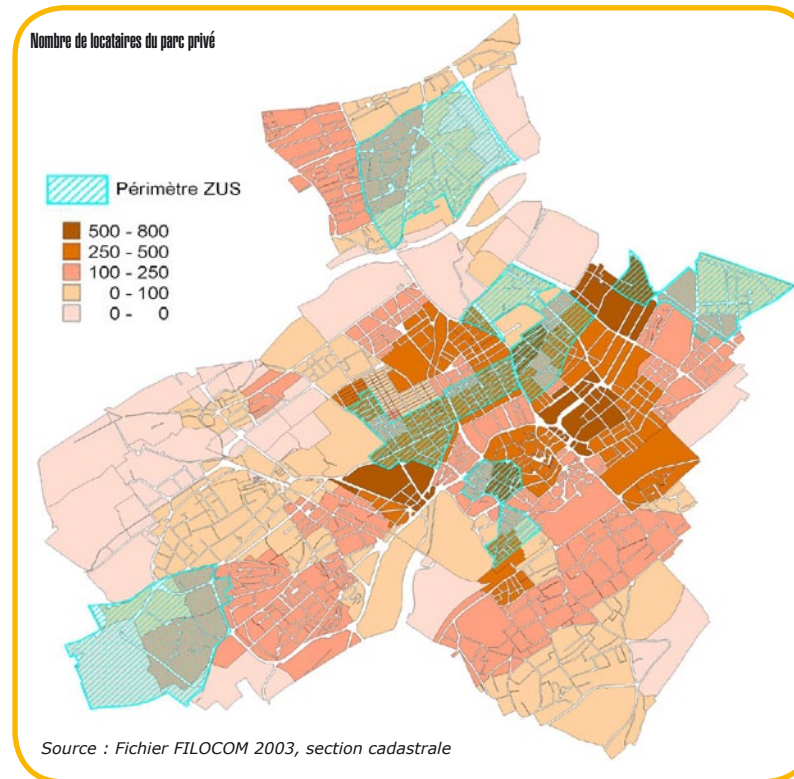


22% des ménages mulhousiens sont locataires du parc public

En 2003, environ 22% des 49 000 ménages résidant à Mulhouse étaient locataires du parc public (source FILOCOM). Ce taux est supérieur à l'échelle nationale (environ 16%). Cette caractéristique place Mulhouse dans la moyenne des villes de taille comparable (St Etienne: 21%, mais Montbéliard: 39%).

A Mulhouse, le parc social est fortement concentré dans quelques grands quartiers: les Coteaux, Drouot, Bourtzwiller, Wolf-Wagner et la Fonderie. On trouve aussi quelques îlots d'habitat social disséminés çà et là dans la ville: la Cité Sellier au Sud du quartier Vauban-Nepert, Brustlein,...

La plupart de ces quartiers sont aussi concernés par une intervention forte de la collectivité. Ainsi, Bourtzwiller, Wolf-Wagner et les Coteaux sont inscrits dans le Programme de Renovation Urbaine (PRU) piloté par la Ville de Mulhouse et l'ANRU. Ces mêmes quartiers, ainsi que Drouot, la Fonderie et Brustlein, ont aussi été inscrits dans le Contrat Urbain de Cohésion Sociale (CUCS) de la Communauté d'Agglomération de Mulhouse Sud-Alsace.



Partie 1

LE MARCHÉ DE L'ACCESSION

Le nombre de permis chute

Entre 2006 et 2007, le nombre de logements autorisés a diminué de 0.8% dans le Haut-Rhin. Peu de nouveaux programmes ont été mis sur le marché. A Mulhouse, les stocks sont encore élevés en comparaison des ventes. On enregistre des baisses de prix dans la périphérie de Mulhouse (-3%) ainsi que dans le secteur de Saint-Louis où le recul est beaucoup plus net : jusqu'à 9% sur un an. Sur le département l'évolution moyenne des prix sur un an est de + 2%. ("Le marché du logement collectif neuf au 1er trimestre 2008, DRE Alsace)

Le marché local suit la tendance nationale "qui est à la baisse depuis le début 2008, notamment en ce qui concerne le nombre de permis de construire délivrés. Selon les chiffres du Ministère de l'Ecologie du Développement et de l'Aménagement Durable, le nombre de logements autorisés a chuté de 5.2% entre 2007 et 2008". (Les Echos, 26 mars 2008).

Difficile commercialisation des programmes

"Trois jours pour devenir propriétaires!", c'est le slogan affiché par Nexity pour annoncer son prochain "one shot", autrement dit une nouvelle campagne promotionnelle de vente d'appartements. (in Les Echos, 18 avril 2008). Bouygues annonce "0 euros de frais de notaires du 1er au 30 juin". Pour appâter les clients, d'autres promoteurs utilisent la force d'internet: Kaufman & Broad a procédé à la mise en vente de 260 appartements à tarifs promotionnels sur le site venteprivée.com. Depuis la mi-2007, le nombre de transactions décline dans le neuf (Libération, 19 juin 2008).

L'euphorie immobilière des sept dernières années s'est achevée: "on a traversé des années exceptionnelles, on revient à la normale" commente Gérard Grandi, directeur régional de Promogim. Des programmes sont différés faute d'une pré-commercialisation suffisante d'au moins 40 à 50%. Les promoteurs sont aujourd'hui soumis à de nouvelles obligations réglementaires qui pèsent sur leurs prix de vente: accès handicapés, économies

d'énergies et bientôt équipement des logements en fibre optique. Pouvoir d'achat en berne, prix des logements élevés et crédits plus chers depuis 2 ans: le marché alsacien se grippe (DNA, 17 février 2008).

Plus grande vigilance des banques

La crise des "subprimes" outre Atlantique a rendu les banques plus frileuses et plus strictes dans l'attribution des prêts aux promoteurs. Vis à vis des particuliers, les banquiers sont aussi plus regardants, même si le coefficient d'endettement (33%) ne constitue pas un dogme: "l'essentiel c'est ce qu'il reste à la famille pour vivre" estime Marc Poyet, directeur des engagements au Crédit Mutuel. La seule recommandation est de surveiller la pratique des prêts relais: les ménages qui comptent financer leur achat par la vente d'un bien ont tendance à surévaluer celui-ci.

Rares sont aujourd'hui les banques qui n'enregistrent pas de baisse de leur activité de crédit à la pierre. Cette évolution est directement liée à la hausse des taux. (DNA, 17 février 2008)

QUI VEND ? QUI ACHÈTE DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE?

Un marché de particuliers

Quel que soit le territoire considéré, les vendeurs de biens immobiliers sont en grande majorité des particuliers. Cette tendance perdure depuis 2002. La majorité des ventes d'appartements se fait sans intermédiaire et passe par le bouche à oreille ou les petites annonces.

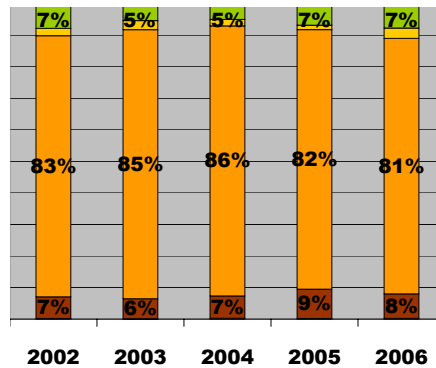
Les professionnels de l'immobilier occupent une place minoritaire dans le volume global de transactions réalisées sur la période 2002-2006 (3 à 7%).

Plus on s'éloigne de l'agglomération plus la part des sociétés civiles immobilières et des entreprises (personne morale: SA, SARL, SNC, EURL, Société Civile Particulière..., association, syndic de copropriété) augmente dans le contingent de transactions réalisées. On passe ainsi de 10% à Mulhouse, à 16% dans la première couronne et 30% dans l'ensemble villageois en moyenne.

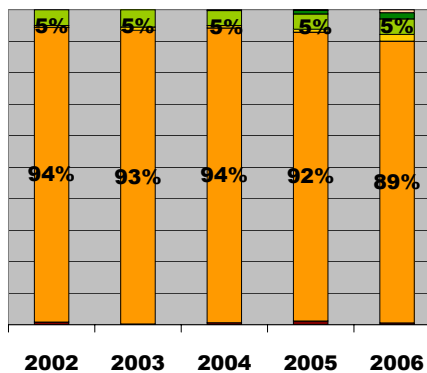
... à particuliers

Les acheteurs sont dans leur large majorité, des particuliers également. Cette tendance s'observe dans la ville centre comme dans les communes les plus éloignées de l'agglomération.

Qualité des vendeurs dans la région mulhousienne



Qualité des acquéreurs dans la région mulhousienne



Source : PERVAL

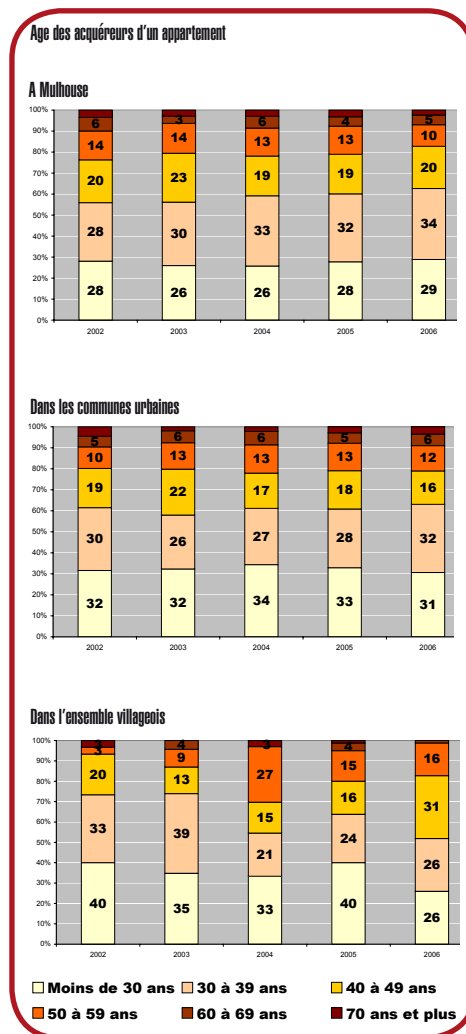
PROFIL SOCIO ECONOMIQUE DES ACQUEREURS

Vieillesse des acquéreurs au fur et à mesure de l'éloignement de Mulhouse

La ville centre et la couronne urbaine présentent des caractéristiques similaires et constantes dans le temps:

- 30% des acquéreurs ont moins de 30 ans et pourraient répondre à un profil de couples
- 30% des acquéreurs ont entre 30 et 39 ans : cette tranche d'âge pourrait comprendre des familles en voie de composition

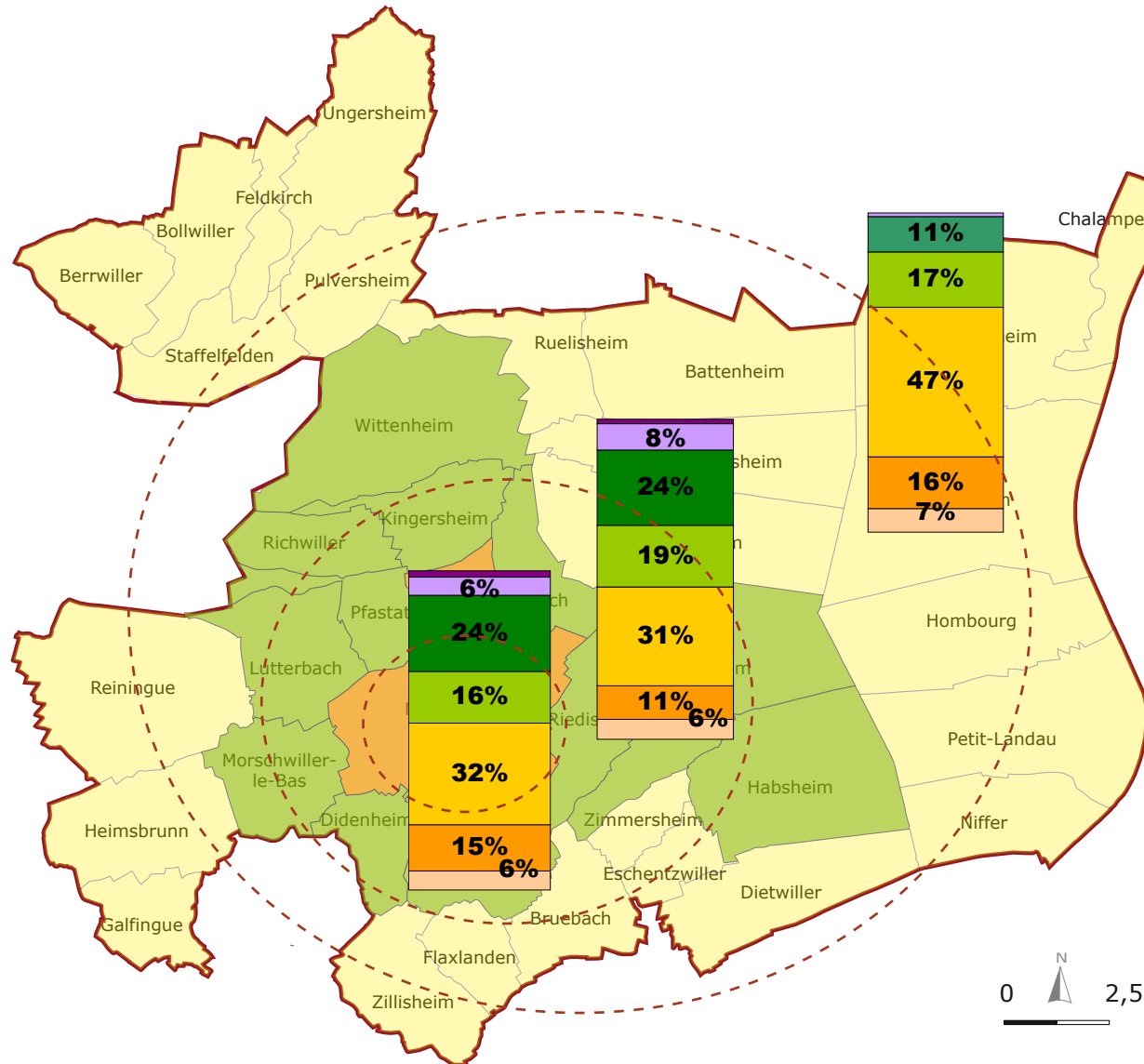
Plus on s'éloigne de l'agglomération, plus la part des ménages âgés de plus de 40 ans augmente. Ce constat laisse supposer que les familles déjà constituées s'installent préférentiellement plus loin de l'agglomération.



Des profils socio professionnels contrastés à Mulhouse comme en périphérie

Les ménages qui achètent un appartement dans la région mulhousienne sont en majorité soit des **ouvriers/employés (30 à 40%)**, soit des **professions intermédiaires (30 à 40%)**. Cette dernière catégorie est d'ailleurs d'autant plus représentée qu'on s'éloigne de l'agglomération (cf. carte ci après).

La part des cadres plafonne en moyenne à 15% des transactions d'appartement réalisées, indépendamment de l'année ou du territoire considérés. On peut supposer que cette CSP est plus représentée dans les transactions de maisons individuelles.

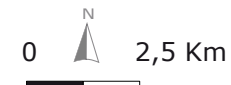


Catégories socio professionnelles des acquéreurs d'un appartement en 2006

- Autres personnes sans activité professionnelle
- Retraités
- Ouvriers
- Employés
- Professions Intermédiaires
- Cadres et professions intellectuelles supérieures
- Artisans, commerçants et chefs d'entreprise

Territoires du SCOT de la Région Mulhousienne

- Ville centre
- Couronne verte et urbaine
- Ensemble villageois



Source : BD CARTO IGN®, 1999
Réalisation : AURM, 2007

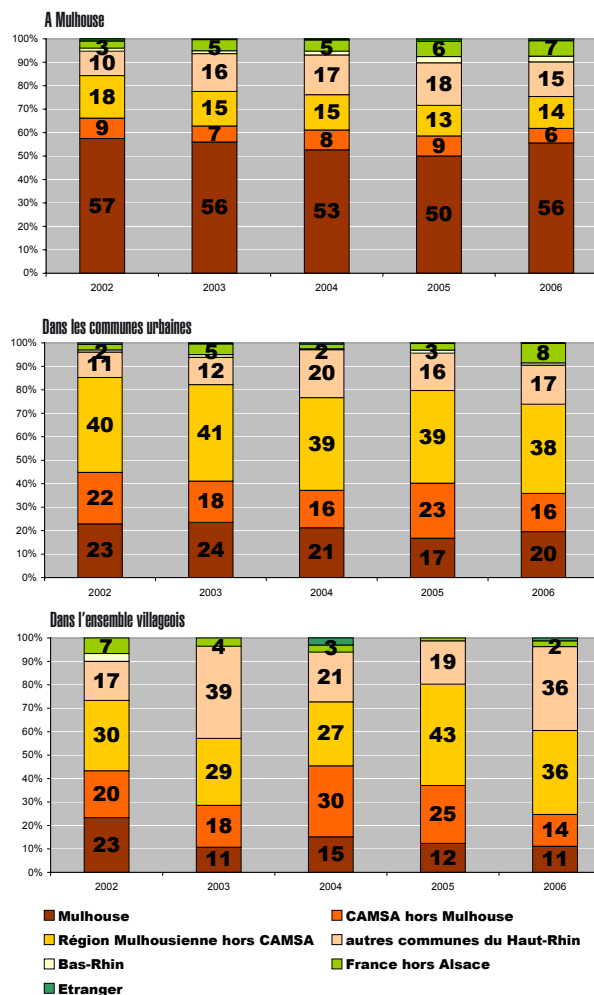
Une majorité d'investisseurs locaux, vivant déjà dans la région mulhousienne

Plus de 50% des transactions à Mulhouse sont réalisées par des ménages résidant déjà dans la ville centre, qu'il s'agisse de personnes logées dans le parc locatif ou déjà propriétaires de leur logement.

Les acquéreurs d'un appartement situé en première couronne sont majoritairement originaires des communes de la seconde couronne. Cette motivation peut s'expliquer par la volonté de se rapprocher des services, équipements et infrastructures sans les inconvénients de la ville centre.

Sous l'effet de la dynamique impulsée par les programmes de renouvellement urbain, on observe que la part des investisseurs nationaux à Mulhouse et dans la première couronne a augmenté chaque année en 4 ans, passant de 2-3% en 2002 à 7-8% en 2006.

Origine géographique des acquéreurs d'un appartement



Une clientèle très locale

Pour la SPCIA, "lorsqu'on réalise un programme dans l'agglomération, 80% de la clientèle de ce programme habite déjà dans un rayon de 2 à 3 km. La zone d'influence est un peu plus vaste hors agglomération: les futurs acquéreurs résident dans un rayon d'environ 8 km."

M. Dantzer (Foncia) confirme le désengagement des investisseurs: "On était à 30% de primo accédants et 70% d'investisseurs dans le neuf. Aujourd'hui, c'est beaucoup si on a 30% d'investisseurs dans les programmes: les gens vont essentiellement acheter pour eux vont donc rechercher l'emplacement idéal. On revient à des fondamentaux!".

PORTRAIT ROBOT DE L'ACCÉDANT À LA PROPRIÉTÉ

Profil synthétique dans la région Mulhousienne

Pour résumer les constats précédents, on peut convenir que l'acquéreur "type" d'un appartement dans la région mulhousienne, a les tropismes suivants:

- **il est jeune** (moins de 29 ans)
- **il occupait un logement locatif dans le parc privé** avant de faire l'acquisition d'un appartement
- **il réside déjà dans la région Mulhousienne avant l'achat**
- **il s'agit préférentiellement d'ouvriers** ou de personnes entrant dans la catégorie socioprofessionnelle des professions intermédiaires

Profil synthétique dans le Haut-Rhin

En parcourant les rapports d'activité de l'Agence Départementale d'Information sur le Logement (ADIL 68), il semble que la situation des accédants à la propriété dans le Haut-Rhin soit tendue : en 6 ans, le revenu mensuel net moyen a diminué alors que le montant moyen du projet à financer a augmenté de 20%. Cette évolution traduit, selon le directeur de l'ADIL 68, "la difficulté, liée au pouvoir d'achat pour accéder ou se maintenir dans son logement".

Profil de l'accédant à la propriété dans le Haut Rhin

PROFIL	ANNEE 2007	ANNEE 2001	EVOLUTION 2001-2007
Age moyen	36 ans	35 ans	+ 1 an
Nombre d'enfants	1	1	stable
Revenu net mensuel moyen hors prestations familiales	2379 euros	2499 euros	- 120 euros
Apport personnel moyen	27259 euros	29189 euros	- 1930 euros
Montant moyen du projet à financer	153049 euros	125893 euros	+ 27156 euros
Prêts mobilisés			
prêt à 0%	73%	43%	+ 30 pts
prêt d'épargne logement	0%	32%	- 32 pts
prêt employeur	11%	36%	- 25 pts
prêt bancaire	47%	81%	- 34 pts
prêt pas	42%	14%	+ 28 pts
prêt pc	10%	2%	+ 8 pts
Duree moyenne du prêt principal	23 ans	18,5%	+ 4,5 ans
Montant moyen brut du remboursement mensuel (aide au logement comprise)	741 euros	745 euros	- 3 euros
Montant moyen brut du remboursement mensuel (aide au logement déduite)	726 euros	719 euros	+ 7 euros

Source: Rapports d'activité de l'ADIL (99 consultations financières en matière d'accession à la propriété en 2007, 285 en 2001)

L'ADIL 68 s'inquiète pour l'accession à la propriété dans l'Alsace, 7 mai 2008

A l'ADIL du Haut Rhin, on constate que "le pouvoir d'achat immobilier des primo accédants s'avère catastrophique et s'est régulièrement érodé, en particulier pour les jeunes couples de catégorie modeste mais aussi désormais intermédiaire".

ZOOM SUR.. L'ACCESSION AIDEE À LA PROPRIÉTÉ DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE

Forte augmentation des prêts, à taux zéro à Mulhouse et dans sa proche périphérie

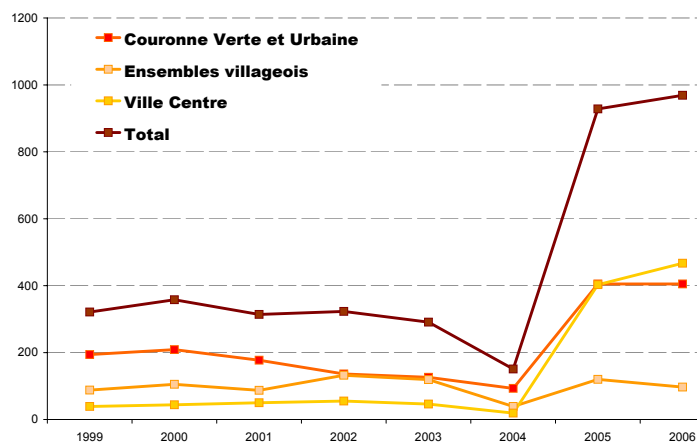
La forte hausse observée depuis 2004 peut s'expliquer par le renforcement du dispositif dans le cadre de la loi de finances de 2005 qui a permis aux ménages d'acquérir un logement neuf ou ancien sans condition de travaux. Le relèvement des plafonds de ressources a quant à lui permis de rendre plus de ménages éligibles.

Plafonds de ressources du PTZ en 2008 (zone B & C)

- 1 personne: **23 688 euros**
- 2 personnes: **31 588 euros**
- 3 personnes: **36 538 euros**
- 4 personnes: **40 488 euros**
- 5 personnes et+: **44 425 euros**

Source : www.logement.gouv.fr

Evolution de prêts à taux zéro



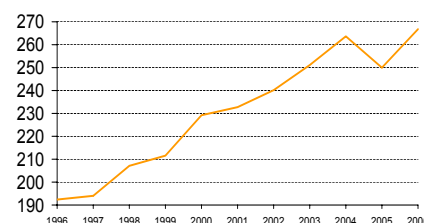
Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS

Allongement des montants et durées de prêt

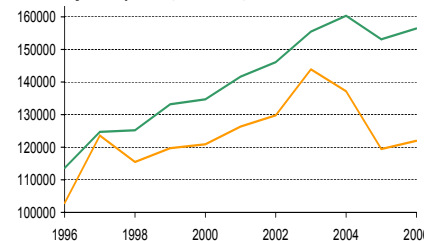
La hausse des prix de l'immobilier ces dernières années a favorisé l'augmentation de la durée moyenne des prêts: **on passe de 16 ans en 1996 à 22 ans en 2006**, soit une hausse de 40% en 10 ans. Le montant moyen des prêts a pour sa part augmenté de près de 40% également passant de 78 707 euros en 1996 à 110 924 euros en 2006.

Le ptz étant plafonné, on constate que son taux de couverture dans les opérations d'accession a diminué: il passe de 14.4% en 1996 à 11% en 2006 à l'échelle de la région mulhousienne.

Durée moyenne du prêt principal (en mois)



Montant moyen de l'opération (en euros TTC)



— Région Mulhousienne
— Haut Rhin hors RM

Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS



Crise financière

M. Werlen indique que les banques ont de plus en plus de difficultés du fait de la **crise de liquidités**. **“Tout le secteur bancaire français est en train de se métamorphoser**. Cette crise touchera plus durement l'immobilier neuf que l'immobilier ancien. Le marché stagne, la durée des prêts s'allonge et les ménages sont de plus en plus instables: la conjonction de ces situations constitue un facteur de risque pour les établissements bancaires. A l'échelle haut rhinoise, **le nombre de crédits logements a chuté de 15% entre 2007 et 2008**.

Profil des accédants ayant contracté un prêt à taux zéro

90% des emprunteurs étaient locataires du parc privé avant de devenir accédants. Les locataires du parc social occupent une part minoritaire ce qui témoigne du passage obligé par la location dans le parc privé dans le parcours résidentiel des accédants.

Les catégories socioprofessionnelles les plus représentées sont les ouvriers (39%) suivis des professions intermédiaires (31%), puis des employés (25%). Entre 1996 et 2006, cette répartition est restée quasi inchangée.

Les emprunteurs sont de plus en plus jeunes: en 10 ans, la part des plus de 39 ans est passé de 77% à 53%. La part des moins de 29 ans a augmenté de 10 points dans la même période. En 2006, 47% des acquéreurs ayant contracté un prêt à taux zéro avaient moins de 29 ans.

Des accédants plus fragilisés que dans le reste du Haut Rhin

Depuis 2003, **le revenu moyen** des ménages ayant contracté un prêt à taux zéro dans la région mulhousienne **a diminué de près de 11%**. Cette évolution suit la tendance départementale à la différence près que les accédants ayant contracté un prêt à taux zéro dans une autre commune du Haut Rhin, gardent un niveau moyen de revenu plus élevé que dans la région mulhousienne.

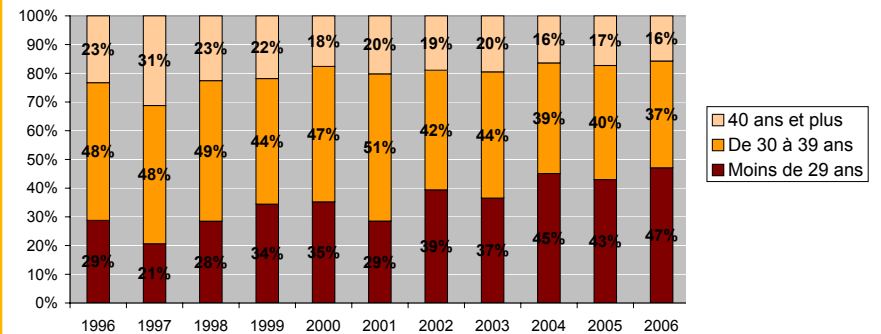
Point de vue sur les nouveaux dispositifs (maison à 15 euros, Pass Foncier) visant à favoriser l'accès à la propriété

Aujourd'hui, il n'existe pas de produit de type "maison à 15 euros" dans la région mulhousienne. M. PROBST (ADIL68) rappelle que **"les ménages éligibles à l'accès aidé à la propriété représentent déjà 80% des acquéreurs.** Le pass foncier pourrait permettre de solvabiliser plus de ménages et de relancer des itinéraires résidentiels aujourd'hui bloqués au stade de la location.

M. Dantzer (FONCIA) est un peu plus sceptique sur la mesure. "Le concept de "charges" est souvent difficilement accepté par le locataire qui devient propriétaire. **Comment feront les ménages modestes pour s'acquitter des charges inhérentes au statut de propriétaire ?"**

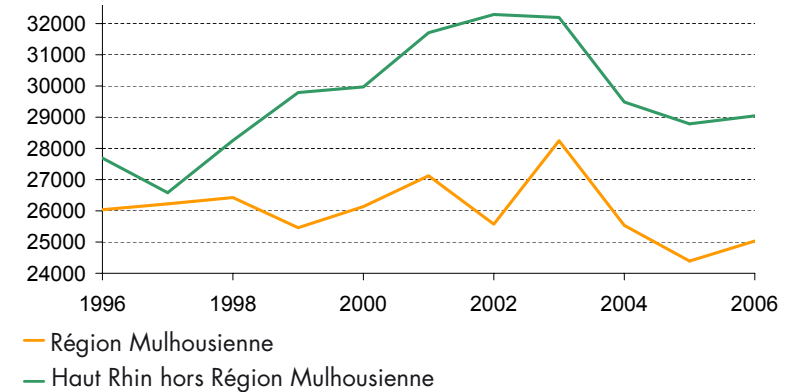


Age des emprunteurs



Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS

Revenu net moyen des ménages l'année du prêt (en euros)



Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS

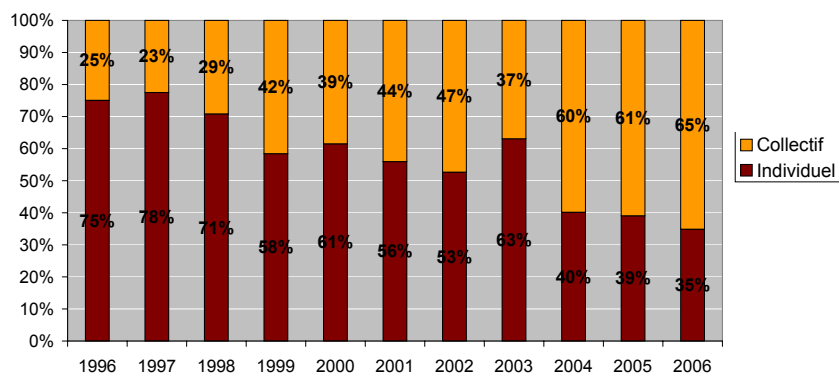
Des prêts portant sur des logements anciens et de plus en plus petits

Suite aux évolutions législatives de 2004 évoquées précédemment, la majorité des prêts contractés depuis 2005 concernent des logements anciens sans travaux. Depuis 1996, la surface moyenne des logements financés a diminué de 18% à l'échelle de la région mulhousienne et de manière comparable dans le Haut Rhin. Toutefois, les logements sont en moyenne plus grands dans les autres communes du département.

Les ptz utilisés pour financer l'achat de logements en collectif

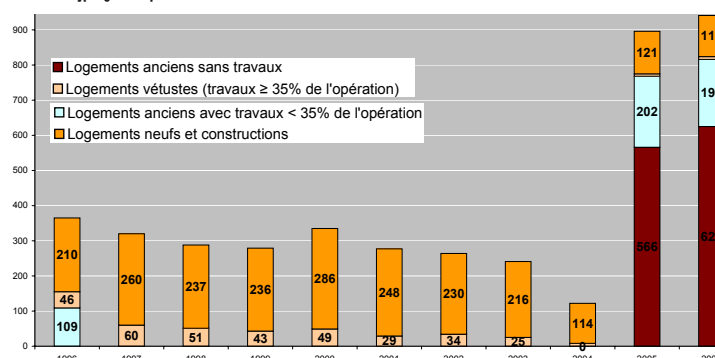
En 1996, les prêts à taux zéro portaient sur des logements neufs, voire de nouvelles constructions, et majoritairement des maisons individuelles. Compte tenu de l'ouverture du ptz aux logements anciens, à l'évolution des modes d'habiter, de la diminution de la construction de maisons individuelles dans cette période, la tendance s'est aujourd'hui inversée. Les prêts à taux zéro sont aujourd'hui utilisés pour financer des achats d'appartements, donc des logements en collectif.

Typologie des logements financés à l'aide d'un PTZ dans la région mulhousienne

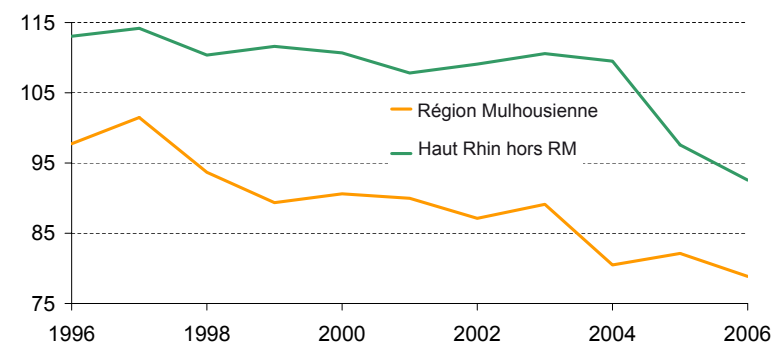


Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS

Nombre et typologie des opérations financées



Surface habitable moyenne des logements acquis (en m²)



Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS

Montant moyen des achats de logements en accession aidée à la propriété en 2006 - Unité urbaine de Mulhouse

	Montant PTZ	Montant de l'opération	Montant des travaux	Prix total au m²
Acquisition amélioration	12 938 €	115 697 €	2 917 €	1 548 €
Construction (hors terrain)	18 363 €	170 104 €	-	1 617 €
Construction (terrain compris)	19 848 €	205 727 €	-	1 884 €
Neuf	15 083 €	151 821 €	-	2 235 €
Total	13 405 €	121 973 €	2 554 €	1 609 €

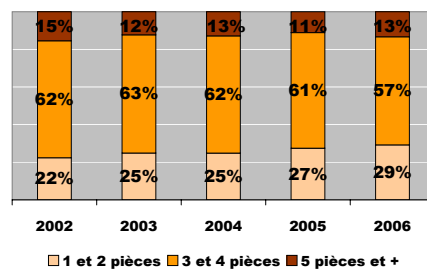
Source: Statistiques sur le prêt à taux zéro - SGFGAS
Prix total au m² = Montant de l'opération/surface habitable en m²

Typologie des appartements vendus

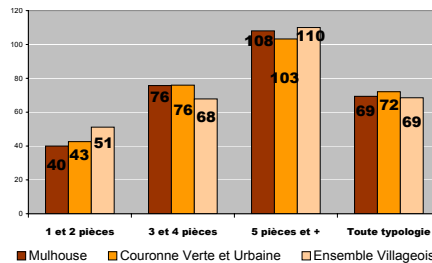
Les appartements de taille intermédiaire sont les plus vendus

Fortement représentées dans le parc existant (cf. préambule), les transactions d'appartements de 3-4 pièces sont les plus nombreuses, quel que soit le périmètre et l'année considérés.

Taille moyenne des appartements vendus dans la région mulhousienne



Surfaces moyennes des appartements vendus en 2006 (en m²)



Source: Fichiers PERVAL

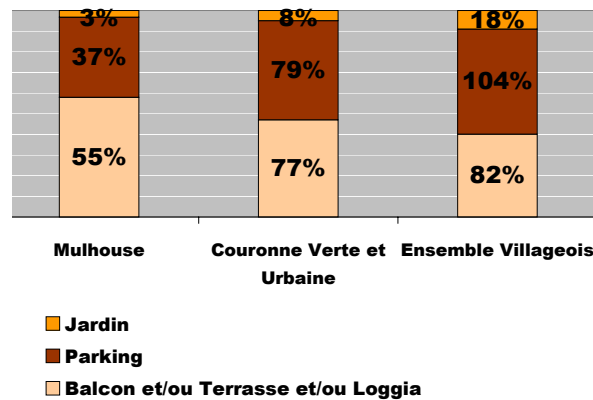
Le niveau d'équipement des appartements vendus augmente proportionnellement à l'éloignement à la ville centre

La quasi totalité des transactions réalisées à Mulhouse porte sur des appartements anciens, en général dans le tissu urbain dense, ce qui explique la moindre fréquence des trois composantes du niveau d'équipement.

Les déplacements motorisés des ménages augmentent avec l'éloignement à la ville centre. Ce phénomène a comme conséquence que les appartements vendus en première et seconde couronne de l'agglomération disposent d'une, voire de deux places de stationnement (d'où un pourcentage parfois supérieur à 100%).

Enfin, la quête d'espaces verts semble être un déterminant qui pousse les ménages à acheter en dehors de l'agglomération.

Niveau d'équipement des appartements vendus en 2006



NB: un logement peut être vendu avec plusieurs parkings (ce qui explique un % parfois supérieur à 100%)

Source: Fichiers PERVAL



Quels sont les facteurs déterminants dans l'achat d'un bien immobilier?

“L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement!”

Pour la SPCIA, un des principaux critères de vente est **“le balcon, la terrasse**. S'il n'y a pas de vrai balcon à vivre, la vente a peu de chance d'être conclue”. La rareté des balcons dans les appartements (anciens) à Mulhouse explique en partie, le dénigrement de certains quartiers. Vient ensuite **le garage**: “il faut au minimum un garage par appartement (pour sécuriser la voiture principale)”. Enfin, il y a **la qualité environnementale (aménagements extérieurs et espaces verts)**. Le choix de sa résidence est aujourd'hui aussi bien souvent dicté, par **la proximité des parents pour la garde des enfants**.

Les ménages sont de plus en plus sensibles à **la performance énergétique dans les logements**. Mais de l'avis des professionnels, cet investissement est encore un luxe que tous ne peuvent pas s'offrir, surtout lorsque'il s'agit de rénovation. M. Pellissier (SERM) signale que **“l'enjeu reste donc la maîtrise des prix de la construction durable** autour de 2300 euros/m²”.

Typologie des appartements vendus

ZOOM DANS LES QUARTIERS DE MULHOUSE

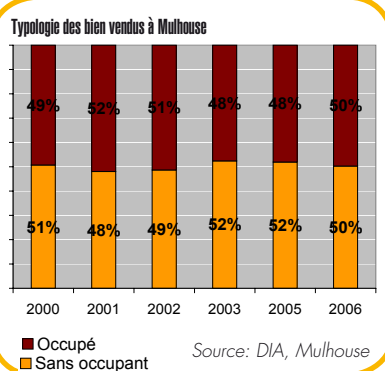
La vente de grands logements concentrée dans le quartier du Reberg

En 2000, comme en 2006, les transactions portant sur les appartements les plus grands se concentrent sur le quartier du Reberg. La structure historique du parc (maisons de maître) explique cette évolution.

Les récents programmes neufs et la transformation de la caserne dans le quartier Barbanègre ont produit des logements plus spacieux, ce qui explique qu'en 2006, les transactions réalisées aient porté sur de grands appartements dans ce quartier.

Tropisme mulhousien: la vente occupée

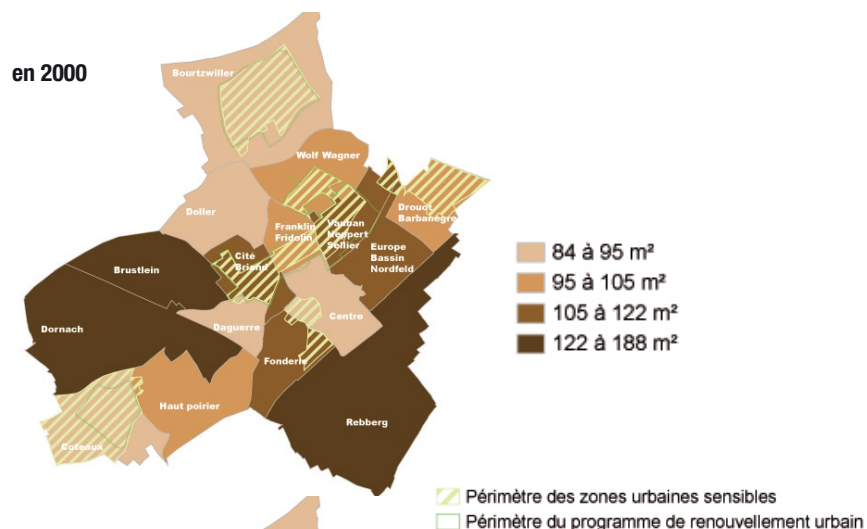
50% des transactions portent sur un parc occupé par des locataires, ce qui autorise des avantages fiscaux et une décote appliquée sur le prix de vente du logement qui peut atteindre 18% (Les Echos, 14 février 2008).



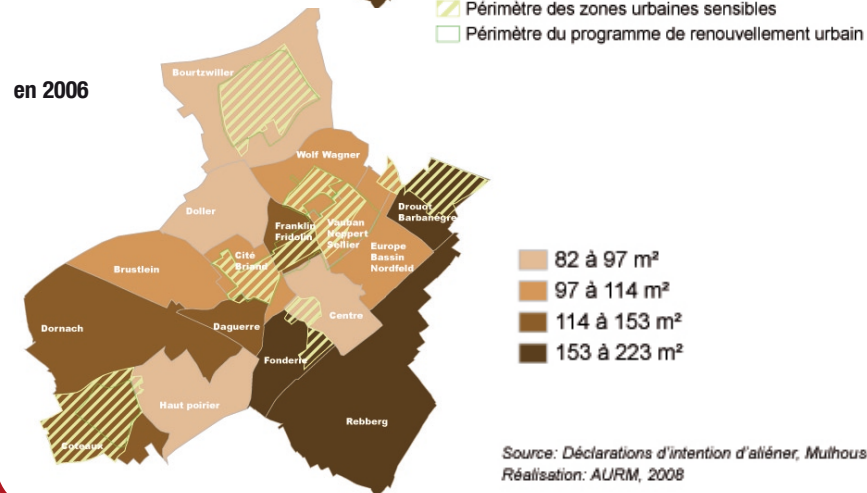
M. Pellissier (SERM) indique que "de toute façon, la maison individuelle avec 1000 m² de terrain autour, n'existe pas à Mulhouse. Les ménages intéressés par ce type de produits sont obligés de sortir de la ville centre." L'enjeu auquel est confrontée la SERM aujourd'hui est d'offrir un produit immobilier de qualité correspondant aux attentes d'une clientèle nouvelle qui serait prête à (re)vivre en centre ville.

Surfaces moyennes des appartements vendus dans les quartiers de Mulhouse

en 2000



en 2006



Source: Déclarations d'intention d'aliéner, Mulhouse
Réalisation: AURM, 2008

Evolution des prix de vente des appartements

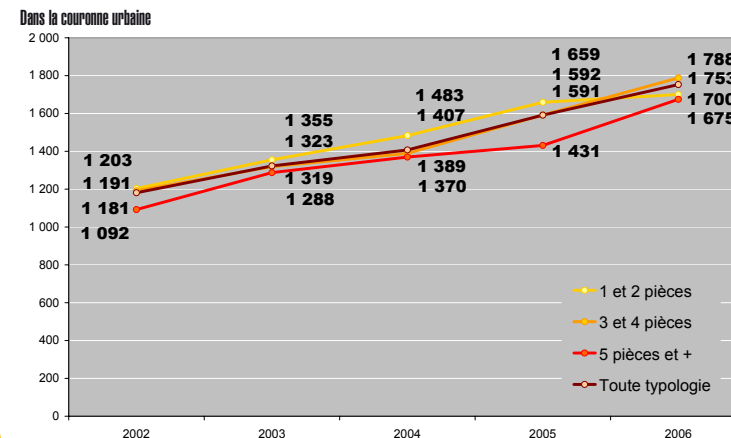
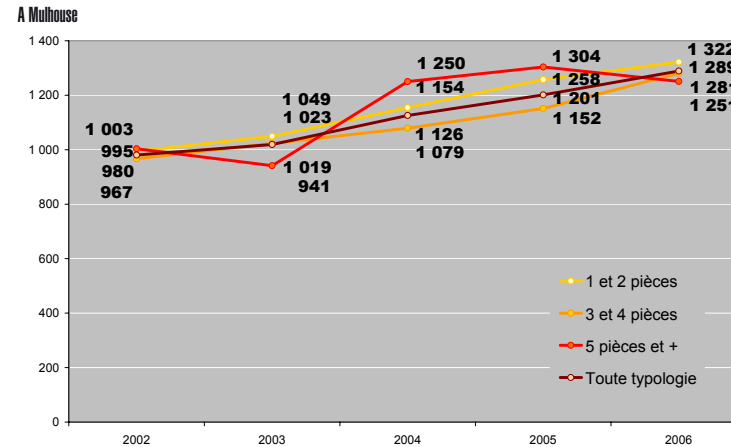
+ 30% à Mulhouse, +40% en périphérie entre 2002 et 2006

Les prix de vente des appartements ont **augmenté de 30% à Mulhouse** entre 2002 et 2006 (la hausse la plus forte concernant les petits logements, + 33%)

Dans les communes de la première couronne, le montant des transactions d'appartements a augmenté de 48% entre 2002 et 2006. A l'inverse de la ville centre, la hausse la plus forte concerne les grands logements (+ 53%).

En quatre ans, **les écarts entre la ville centre et la périphérie se sont creusés**: en 2002, les appartements vendus dans la première couronne étaient 20% plus chers qu'à Mulhouse (toute typologie confondue). En 2006, cette différence atteint 36%

Prix de vente moyen (euros/m2) selon la typologie des appartements



NB: Données peu fiables et en nombre insuffisant pour l'ensemble villageois Source: Fichiers PERVAL



Evolution des prix similaire dans le parc neuf et le parc ancien

Dans le parc ancien, les prix des appartements ont augmenté de 30% à Mulhouse, 41% dans la périphérie directe de Mulhouse, de plus de 70% dans les communes les plus lointaines de la ville centre. A Mulhouse, 95% des transactions d'appartements concernent des logements anciens. Dans la couronne urbaine, la proportion avoisine les 80%. Dans l'ensemble villageois, cette part est très fluctuante en fonction des années (86% en 2002, 30% en 2006)

Dans le parc de logements neufs, les prix ont connu une croissance d'environ 30% sur tous les périmètres.

Indépendamment de l'âge du bien, les logements vendus en première couronne et dans l'ensemble villageois sont généralement plus chers qu'à Mulhouse.

Comment vont évoluer les prix de vente dans les prochains temps?

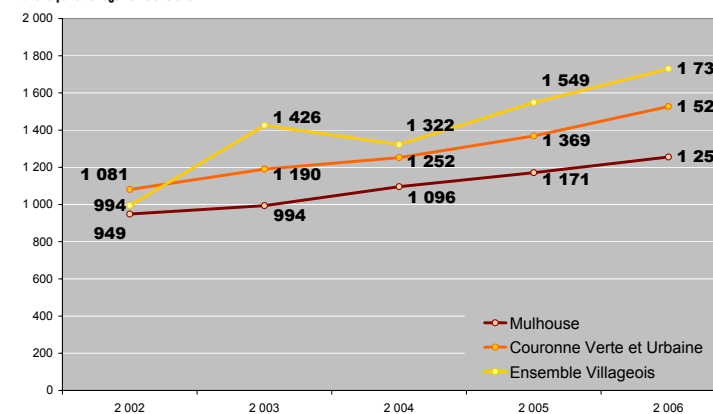
De l'avis général des professionnels ayant participé à la réunion du 25 septembre 2008, il n'y aura pas de baisse des prix des logements neufs mais plutôt une stabilisation. Selon M. Guignonetti (SPCIA), "les prix de vente sont passés de 3000 euros/m² à 2800 euros/m² mais ils sont encore trop élevés par rapport à la capacité financière des accédants. Le vrai marché se situe autour des 2300 - 2600 euros/m², selon les secteurs.

M. Péliissier (SERM) ajoute que la hausse des prix de l'immobilier résulte d'une réaction en chaîne: "augmentation du coût du foncier, hausse des coûts de production, croissance des marges des promoteurs. Aujourd'hui, chaque acteur réduit ses ambitions pour stabiliser les prix dans le neuf." Selon M. Baldenweck, il y aura un report de la clientèle vers l'ancien "récent" (produit des années 1990, moins onéreux)

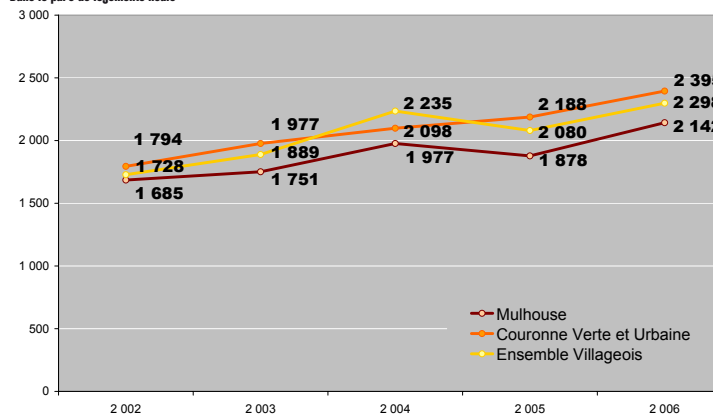
En revanche, dans le parc de logements anciens, la diminution de la demande aura comme corollaire la diminution des prix (d'environ 10% pendant 2-3 ans).

Evolution de prix de vente moyen selon l'ancienneté des logements vendus (euros/m²)

Dans le parc de logements anciens



Dans le parc de logements neufs



Source: Fichiers PERVAL

Evolution des prix de vente des appartements

APPROCHE PAR QUARTIERS A MULHOUSE

Les quartiers les plus chers restent Dornach et le Reberg

Les prix de vente ont augmenté dans tous les quartiers de Mulhouse. Les territoires où le montant des transactions est le plus élevé sont, en 2000 comme en 2006, les quartiers du Reberg ou de Dornach. La physionomie et la qualité du parc de logements de ces quartiers leur confère une attractivité résidentielle qui se manifeste par un niveau de prix le plus élevé du marché.

Les quartiers Centre, Doller, Haut Poirier renforcent leur position en 4 ans: en 2006, ils se trouvent dans une catégorie de prix élevés alors qu'en 2000, ils se situaient dans un niveau intermédiaire (cf. carte ci jointe)

En revanche, les quartiers anciens et les Coteaux confortent leur position dans le niveau de prix le plus bas du marché en 2000 comme en 2006.

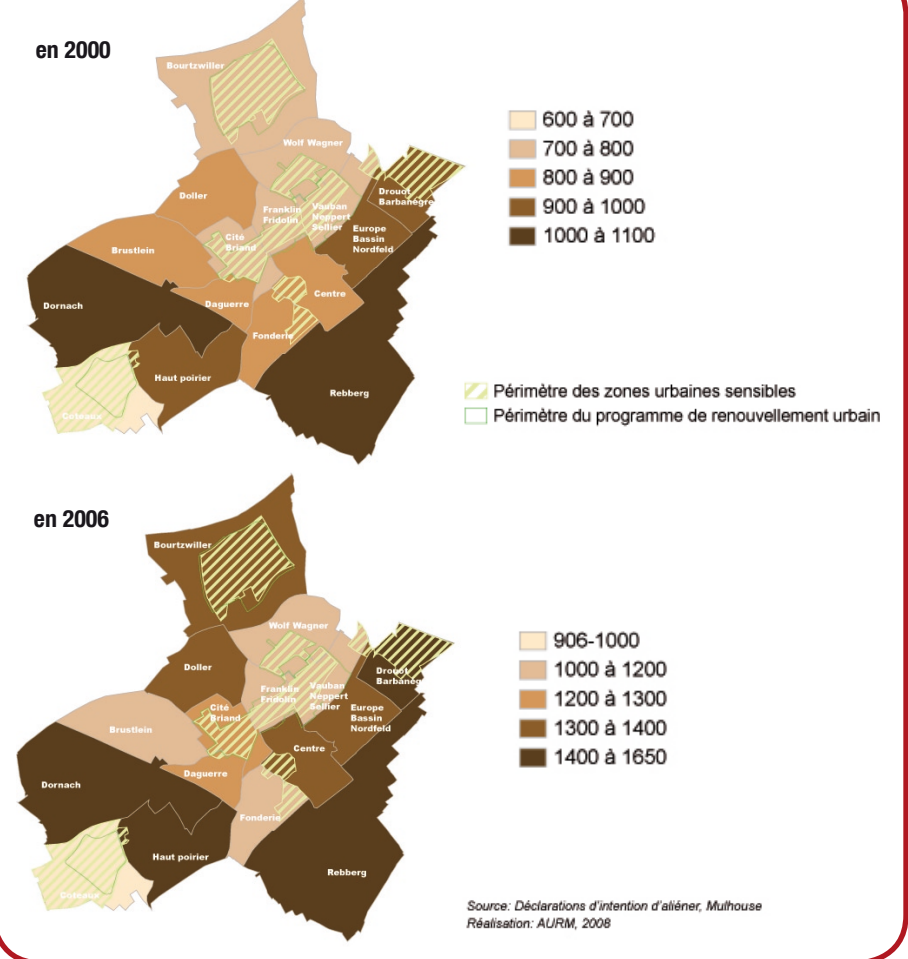


La difficulté de vendre avenue de Colmar à Mulhouse

“Convaincre les clients que l’avenue de Colmar change et que c’est un réel pari pour l’avenir, est une tâche difficile”, nous confie M. Guigonetti, directeur commercial de la société SPCIA. Le programme “Carré Renaissance” peine à trouver des acquéreurs. “Les lots sont bien calibrés en prix (2100 euros/m² TVA 19.6%, 1800 euros/m² TVA 5.5%), comme en taille (3P de 63 m², 4P de 75 m²). Nous avons fait la chasse à la place perdue et rationalisé les espaces (séjours confortables, grandes chambres et limitation des dégagements) et malgré tout, nous peinons à trouver des clients, voir même de simples visiteurs.

M. Seitel, gérant de l’immobilière de la Sinne, s’est occupé il y a 10 ans, de la vente du “Diamant noir”, avenue de Colmar. “L’ensemble du programme a été vendu en un an et demi, avec l’espoir que l’image de ce quartier change avec le renouvellement urbain déjà engagé à l’époque. Les acquéreurs sont aujourd’hui déçus car ce quartier est resté comme en 1994/1995 et n’a pas évolué dans le bon sens.”

Evolution des prix de vente des appartements dans les quartiers de Mulhouse (en euros/m²)



Partie 2

LE MARCHÉ DE LA LOCATION

La hausse des loyers ralentit

Les loyers ont encore augmenté en France en 2007 (+2.6%) mais la hausse a été moins vive qu'au cours des années précédentes. Le ralentissement est confirmé par les premiers chiffres de 2008: +0.7% en un an selon l'observatoire Clameur. (L'Alsace, 6 mars 2008)

L'investissement locatif en panne?

La rentabilité du placement immobilier n'a cessé de chuter ces dernières années. "Les dispositifs Robien et Borloo séduisent moins. Le prix du neuf est aujourd'hui trop élevé pour dégager une bonne rentabilité locative", affirme Joël Huet de la Caisse d'épargne d'Alsace. De plus, les mesures gouvernementales contenues dans la loi pour le pouvoir d'achat du 8 février 2008, ne sont pas favorables aux investisseurs bailleurs: à compter du 9 février 2008, le montant du dépôt de garantie du locataire a été ramené à un mois de loyer hors charge au lieu des deux mois qui prévalaient avant la promulgation de la loi.

Les difficultés à l'accession relancent le marché de la location



Jusqu'en 2008, le niveau des loyers était soutenu par l'abondance de biens mis en location, et notamment de logements neufs. Aujourd'hui, on arrive à la fin d'un cycle: il y a moins de logements neufs mis sur le marché, moins d'investisseurs et moins d'accédants à la propriété. **Le niveau de loyer est plus cohérent**, plus en phase avec les réalités du marché et de plus en plus souvent renégocié avec le bailleur.

La demande est soutenue depuis janvier 2008. L'année 2008 affiche un record de locations pour Foncia Alsace: "on préfère louer, c'est moins risqué".

De l'avis des professionnels, **on s'achemine, dans les prochains mois, vers une stabilité des prix moyens à la location à Mulhouse.**

Les niveaux de loyers dans la région mulhousienne

Une augmentation du niveau des loyers proportionnelle à l'éloignement de la ville centre

Le parc de logements proposé à la location à Mulhouse représente 63% des résidences principales, alors qu'il n'atteint que 19% du parc de résidences principales dans les communes périphériques.

La croissance des prix à la location est proportionnelle à l'éloignement à la ville centre, et ce pour plusieurs raisons:
- l'offre est plus faible dans la périphérie alors que la demande reste élevée

- les produits proposés à la location dans la couronne verte et urbaine et dans l'ensemble villageois sont plus récents et mieux équipés (stationnement et espaces verts)



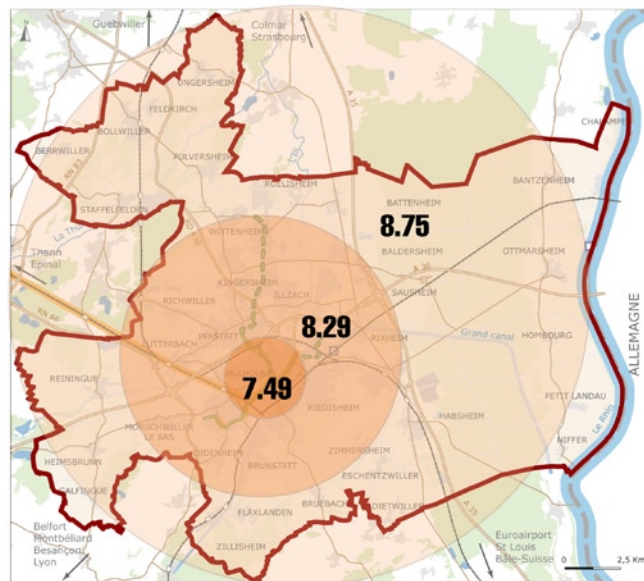
Avoir un produit locatif de qualité pour encourager les ménages à devenir propriétaire à Mulhouse

Les acheteurs sont très souvent d'anciens locataires du parc privé. "Il est primordial d'offrir une offre locative de qualité à une clientèle nouvelle de manière à ce qu'elle se sente bien à Mulhouse, qu'elle ait envie d'y rester et d'y acheter un logement. Les populations locataires du parc privé actuellement, n'ont pas les moyens financiers d'acheter." (M. Guignonetti, SPCIA)

A l'image de l'accession, le balcon constitue un critère déterminant pour le locataire. La proximité d'une gare, d'une station de tramway ou d'un accès facile à une autoroute, constituent également des atouts majeurs. Enfin, un logement bien équipé (cuisine, salle de bain), se louera également beaucoup plus facilement.

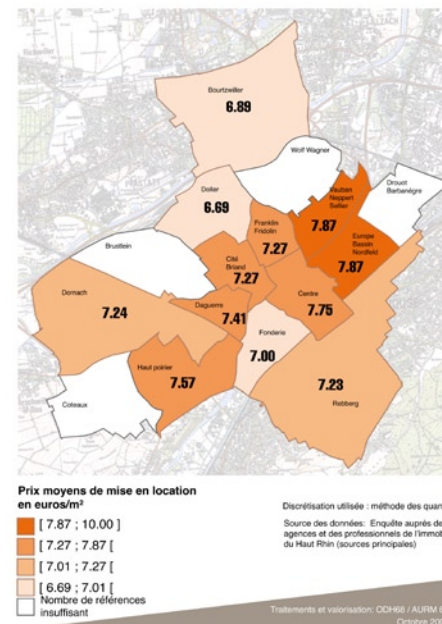
Niveau moyen des loyers de mise en location des appartements en euros TTC/m²

Niveau de loyer moyen pour la région mulhousienne: **8.00 euros/m²**
Niveau de loyer moyen pour le Haut Rhin: **8.01 euro/m²**



Discretisation utilisée : méthode des quantiles
Source des données: Enquête auprès des agences et des professionnels de l'immobilier du Haut Rhin

Niveau de loyer moyen à Mulhouse ville : **7.49 euros/m²**



Prix moyens de mise en location en euros/m²

- [7.87 ; 10.00]
- [7.27 ; 7.87 [
- [7.01 ; 7.27 [
- [6.69 ; 7.01 [
- Nombre de références insuffisant

Discretisation utilisée : méthode des quantiles
Source des données: Enquête auprès des agences et des professionnels de l'immobilier du Haut Rhin (sources principales)
Traitements et valorisation: CCHB / AURM 68
Octobre 2008

Plus le logement est petit, plus le loyer au m² est élevé

Le prix de location d'un appartement varie en fonction de la taille du logement. Plus le logement est petit, meilleur est le rendement locatif. Le meilleur rapport locatif porte ainsi sur les petits logements, ce qui pourrait pousser les investisseurs à développer ces produits. S'il peut correspondre à un besoin dans les communes périphériques où le parc de petits logements est faible, ce n'est pas le cas à Mulhouse où le manque de produits locatifs porte plutôt sur les grands logements.

Loyers de marché en France en 2008

studio/1 pièce : **15.3 euros/m²**
2 pièces : **12.2 euros/m²**
3 pièces : **10.1 euros/m²**
4 pièces : **9 euros/m²**
5 pièces et : **8.6 euros/m²**

Source : www.clameur.fr

	T2		T3		T4	
	Prix au m ²	Nb ref	Prix au m ²	Nb ref	Prix au m ²	Nb ref
Région Mulhousienne	9,03	273	8,06	302	7,01	175
Ville centre	8,44	127	7,42	124	6,56	63
Couronne Verte et Urbaine	9,50	119	8,45	146	7,23	99
Ensemble villageois	9,70	27	8,72	32	7,67	13

Source : Enquête loyers du parc privé, septembre 2007 à septembre 2008



Faire face aux impayés de loyers

FONCIA ALSACE détient un triste record des agences du réseau: celui d'avoir **le taux d'impayés de loyers le plus élevé de France après Nice, soit 30%**. "Au prix de beaucoup d'effort (suivi des locataires, création d'un poste dédié aux impayés...), ce taux a déjà été très fortement réduit" explique M. Dantzer (Foncia). "Les locataires concernés ne sont pas tous en situation d'insolvabilité: **certains ménages hiérarchisent leurs dépenses en plaçant au second rang le paiement du loyer**".

L'indice de référence des loyers continue d'augmenter

Malgré un contexte difficile, l'indice de référence des loyers (IRL), qui sert de base de calcul aux augmentations annuelles de loyers, poursuit inexorablement sa hausse. Ainsi au

3ème trimestre 2008, il enregistrait sa plus forte hausse depuis 1 an avec +2.95%.

Historique de l'indice de référence des loyers

	3ème trimestre 2007	4ème trimestre 2007	1er trimestre 2008	2ème trimestre 2008	3ème trimestre 2008
Indice de référence des loyers	113,68	114,3	115,12	116,07	117,03
Variation annuelle en %	1,11	1,36	1,81	2,38	2,95

Référence 100 au 4^e trimestre 1998

Source : Insee



Peu de vacance dans le parc locatif, mais pas de pénurie

"À partir du moment où les loyers sont abordables et que l'habitat est de qualité, le problème de la vacance se pose beaucoup moins". Les professionnels de l'immobilier rencontrés s'accordent à dire qu'il **y a peu de vacance dans le parc locatif**, surtout depuis que les conditions bancaires d'accèsion à la propriété se sont durcies, favorisant ainsi la relance du marché locatif. M. Dantzer (Foncia) rappelle que "la mise

sur le marché d'un stock important de logements neufs ces dernières années, a généré de la vacance. Les loyers pratiqués étaient des loyers de rentabilité, pas toujours en adéquation avec le marché. Aujourd'hui, **les loyers se stabilisent ce qui a favorisé une nette réduction de la vacance**. Les professionnels encouragent les bailleurs privés à baisser le niveau des loyers (et renoncer à appliquer l'IRL) pour louer plus aisément.

Vers une typologie des locataires bénéficiaires d'une aide au logement

72% des bénéficiaires d'une aide au logement sont mulhousiens

Les aides au logement sont constituées de l'allocation de logement familiale (ALF), de l'allocation de logement sociale (ALS) et de l'aide personnalisée au logement (APL). En 2006, sur 24 971 bénéficiaires d'une aide au logement dans la région mulhousienne, on en compte 18 091 à Mulhouse.

48% des bénéficiaires d'une aide au logement sont locataires du parc privé

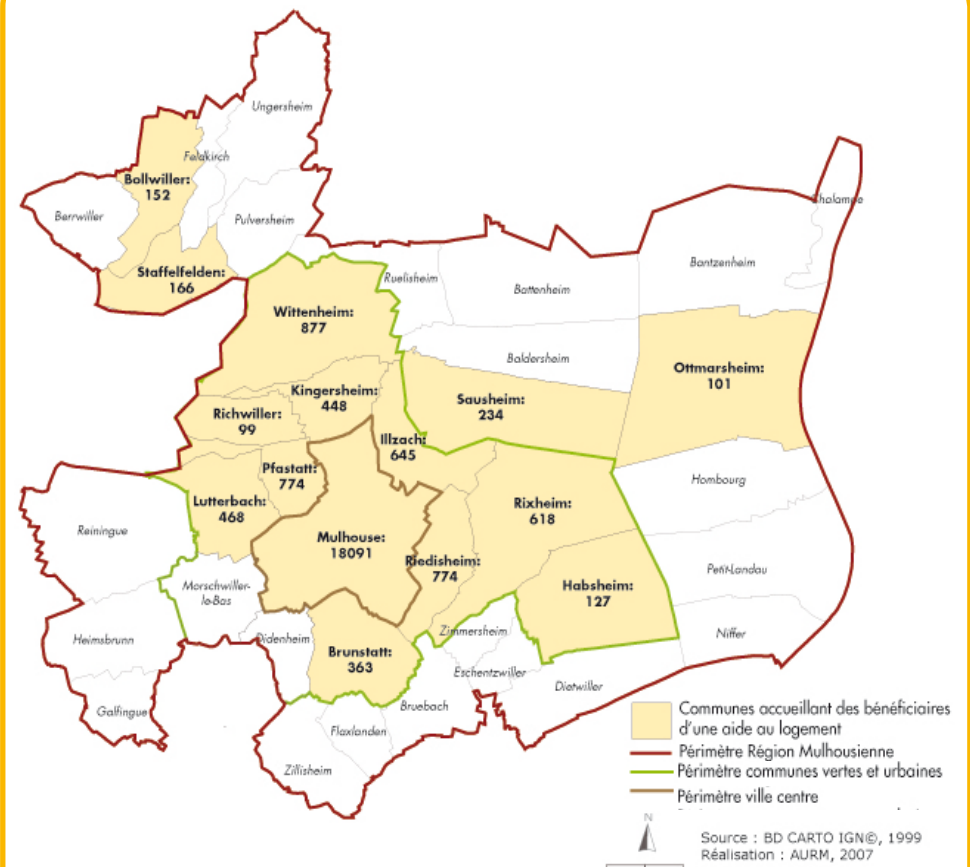
Les profils les plus représentés dans les allocataires logements sont les locataires du parc privé. Viennent ensuite les locataires du parc public (33%), puis les propriétaires (10%) et enfin les personnes logées dans un établissement (maison de retraite, foyer...) à raison de 9%.

Statut d'occupation des allocataires d'une aide au logement en 2006	Mulhouse	Région Mulhousienne
allocataires accès propriété en 2006	1 331	2 560
allocataires loc. parc privé en 2006	9 310	12 004
allocataires loc. parc public en 2006	5 803	8 220
RP occupées par propriétaire (FILOCOM 2005)	17780	61161
RP occupées par locataire du secteur privé (FILOCOM 2005)	19670	32230
RP occupées par locataire du secteur social (FILOCOM 2005)	11223	17226
part des allocataires propriétaires dans le parc de RP occupées par les propriétaires	7%	4%
part des allocataires loc. parc privé dans le parc de RP occupées par les loc. parc privé	47%	37%
part des allocataires loc. parc social dans le parc de RP occupées par les loc. parc public	52%	48%

Source: METLTM/CNAF/FILOCOM

les chiffres présentés ici excluent les allocataires occupant un établissement

Répartition géographique des allocataires d'une aide au logement en 2006



De plus en plus de bénéficiaires d'une aide au logement

En France, depuis 2002, le nombre d'allocataires logement baisse régulièrement. L'évolution récente à Mulhouse et dans la région mulhousienne va à "contresens" par rapport à la tendance nationale. Indépendamment des fluctuations sur 4 ans, **le nombre de bénéficiaires d'une aide au logement a augmenté de 4% à Mulhouse, 2% dans la première couronne, 3% dans l'ensemble de la région mulhousienne, et 1.6% en Alsace sur la période 2002-2006.** L'attribution des allocations logement est entre autres conditionnée par les ressources des ménages. La tendance observée traduit un certain **appauvrissement des ménages** déjà mentionné plus en amont de ce document.

Les aides au logement solvabilisent les locataires qui en bénéficient

On mesure la compensation de la dépense en matière de logement procurée par les prestations logement à partir du taux d'effort des ménages. Il correspond à la part que consacre l'allocataire à son loyer (ou à sa mensualité de remboursement) dans ses ressources. Les aides au logement contribuent à réduire significativement ce taux d'effort.

"L'effort que consentent les ménages pour le logement augmente depuis 2002. Le nombre de ménages allocataires du parc privé dont le montant des aides est supérieur à leur loyer a fondu de plus de 22% entre 2002 et 2006". (source : e-ssentiel, CNAF, janvier 2008)

A l'échelle nationale, les taux d'effort se sont accrus de 3 points entre 2002 et 2006, pour atteindre 24,6% après aide. En comparaison, **en 2006 à Mulhouse 25% des allocataires résidant dans le parc locatif privé consacraient plus de 30% de leurs revenus au paiement de leur loyer**, après versement d'une aide au logement par la CAF.

L'analyse des taux d'effort avant et après aide dans les différentes entités de la région mulhousienne démontre que **les allocations logement remplissent un rôle très important dans la solvabilisation des allocataires locataires du parc privé.** Cette analyse permet aussi en filigrane de montrer la dépendance financière des ménages aux allocations de la CAF.

Le poids des charges

Aujourd'hui, proposer un logement situé dans un immeuble dans lequel il n'y a **pas d'ascenseur est devenu un argument** à l'achat (lié aux nouvelles législations) comme à la location ! Le niveau des charges est un facteur très important sur le marché immobilier. Beaucoup d'immeubles datant des années 1960-1970, nécessitent aujourd'hui de gros travaux d'entretien que les propriétaires ne peuvent pas assumer faute d'avoir tout investi dans l'achat du bien et d'en avoir négligé les coûts d'entretien. Plus les charges sont élevées, plus le logement sera difficile à louer. On revient à l'**individualisation des charges**, et notamment du **chauffage**.

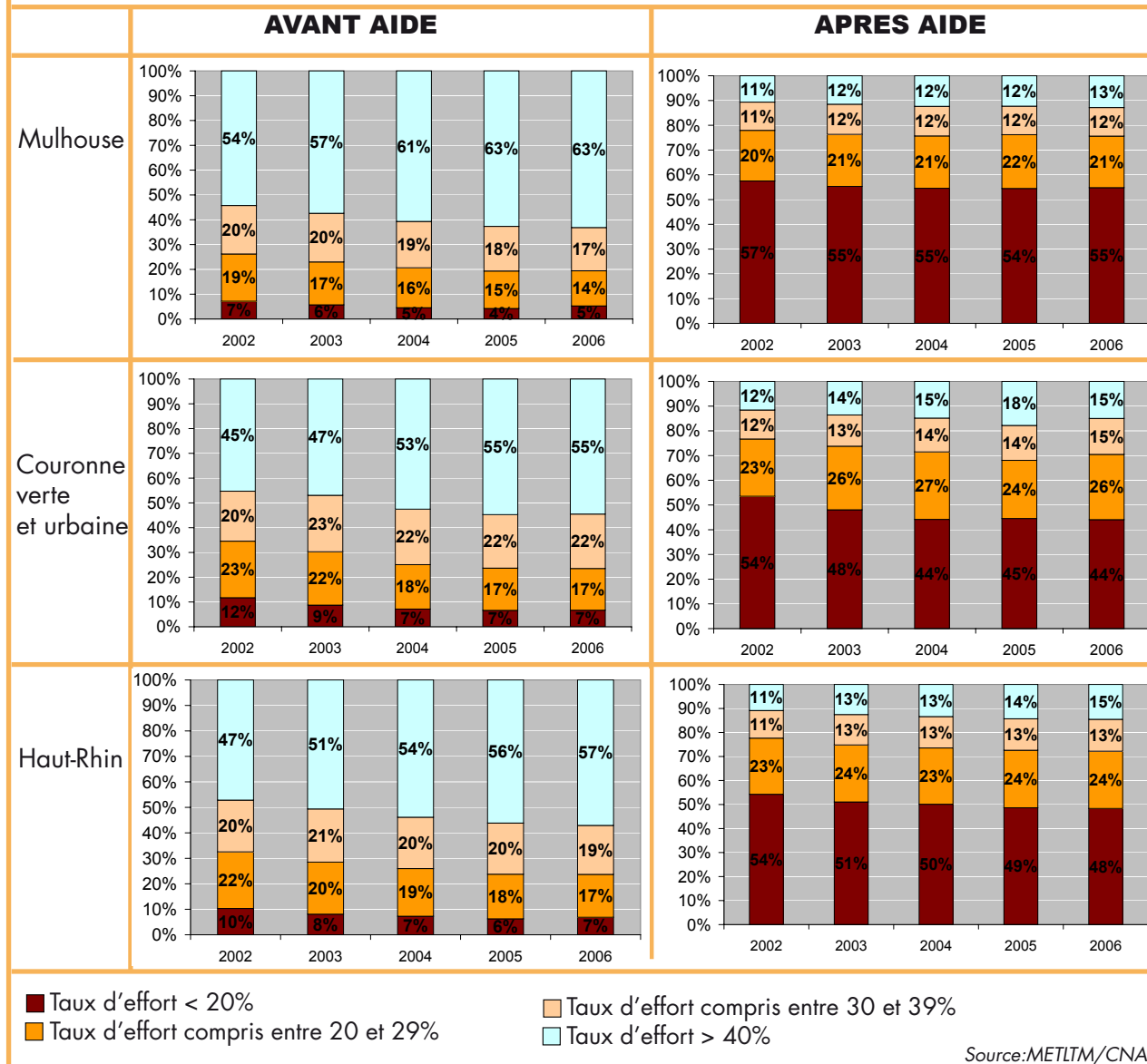


Evolution du nombre de bénéficiaires d'une aide au logement

	2002	2003	2004	2005	2006
Mulhouse	17 338	17 662	17 921	18 371	18 091
Ensembles villageois	1 227	1 181	1 173	1 196	1 180
Couronne Verte et Urbaine	5 587	5 638	5 545	5 714	5 700
Total SCoT Région Mulhousienne	24 152	24 481	24 639	25 281	24 971
Haut-Rhin	49 702	49 732	49 574	51 001	50 495
Alsace	138 516	138 187	139 734	142 485	140 833

Source: METITM/CNAF

Evolution du taux d'effort des bénéficiaires d'une aide au logement locataires du parc privé



POUR COMPRENDRE...

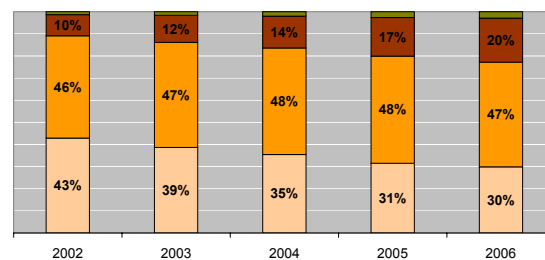
taux d'effort avant aide = montant du loyer net (ou de la mensualité de remboursement)/revenu déclaré + prestations versées par la CAF à l'exception des aides au logement

taux d'effort après aide = montant du loyer net (ou de la mensualité de remboursement) après déduction de l'aide au logement/revenu déclaré + prestations versées par la CAF à l'exception des aides au logement

Sont uniquement comptés dans les tableaux ci contre, les **allocataires logement à revenus connus locataires du parc privé**. Ils représentent en 2006, 34.1% des allocataires logement de la région mulhousienne.

Niveaux de loyers des locataires du parc privé bénéficiant d'une aide au logement

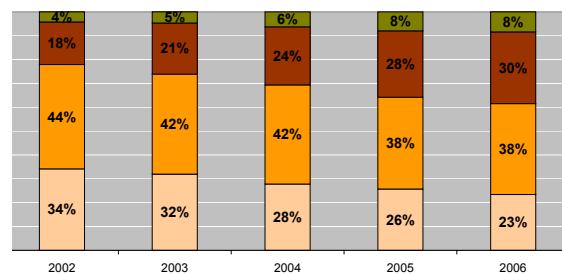
A Mulhouse



	Loyer < 310€	310€ ≤ loyer < 470€	470€ ≤ loyer < 630€	Loyer ≥ 630€
2002	3718	4008	829	115
2003	3413	4191	1082	146
2004	3187	4330	1293	181
2005	2926	4504	1622	246
2006	2781	4404	1854	271

Source : CNAF

Dans les communes vertes et urbaines



	Loyer < 310€	310€ ≤ loyer < 470€	470€ ≤ loyer < 630€	Loyer ≥ 630€
2002	716	917	374	89
2003	675	887	453	99
2004	592	886	519	134
2005	571	855	619	177
2006	525	855	674	189

Source : CNAF

Loyer < 310€
 310€ ≤ loyer < 470€
 470€ ≤ loyer < 630€
 Loyer ≥ 630€

Source: METITM/CNAF

Des allocataires fragilisés par l'évolution des niveaux de loyers

Entre 2002 et 2006, la proportion d'allocataires du parc privé situés dans la tranche de loyers la plus basse (inférieure à 310 euros) a largement diminué. Cette tendance se traduit également dans les chiffres: en 2002, 3718 locataires du parc privé touchant une aide au logement acquittaient un loyer inférieur à 310 euros. En 2006, il ne sont plus que 2781, soit une diminution de 25%.

La hausse des prix du marché immobilier dans la période, a alourdi le poste de dépense "logement" des ménages.

Conclusion

QUELLES PERSPECTIVES POUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE?

Recentrage des nouveaux programmes sur les agglomérations

Longtemps, pour construire des logements à la portée des budgets des primo accédants, il a fallu aller toujours plus loin des villes. Mais cette stratégie d'éloignement pour trouver des terrains abordables ne tient plus avec la hausse du prix des carburants. Au delà de 20-30 km de trajet domicile/travail, les acquéreurs suivent beaucoup plus difficilement. Promoteurs et lotisseurs devront ainsi s'adapter, rechercher des terrains plus proches des centres villes, ou bâtir sur des parcelles beaucoup plus petites.

Stabilisation des commercialisations et stagnation des prix

A court terme, les professionnels misent sur une stabilisation des commercialisations dans le neuf, une hausse des stocks et une stagnation des prix, tant en accession qu'en locatif, dans le neuf comme dans l'ancien. "Toute la problématique de l'immobilier régional en 2008 sera de redéfinir un point d'équili-

bre financier entre les produits, neufs ou anciens, et la solvabilité vacillante d'une frange non négligeable de la clientèle", estime le Crédit Foncier (L'Alsace, 12 mars 2008)

L'enjeu de répondre à une demande toujours forte mais moins solvable

Les prix de l'immobilier ont atteint des niveaux tels que les acheteurs se raréfient.

La demande en matière d'accession à la propriété reste pourtant forte. Mais la remontée des taux d'intérêt, le resserrement des conditions d'accès au crédit, la hausse des coûts de construction liée à l'envolée du coût des matières premières et à la hausse des coûts de construction, sont autant d'éléments qui affectent la solvabilité des acquéreurs. Les accédants n'ont plus les moyens financiers de réaliser leur rêve. L'organisme bancaire HSBC pronostique une baisse des prix de 3% liée à la dégradation de la solvabilité des ménages qu'il chiffre à -5,2% en 2007. (Les Echos, 18 avril 2008)

"Notre défi aujourd'hui, c'est de fabri-

quer des logements accessibles aux gens. Des efforts ont déjà été faits par la profession notamment en abandonnant une partie de nos marges" commente Gérard Grandi, directeur régional de Promogim (DNA, 17 février 2008).

"A chaque fois qu'on descend de 100 euros le prix de m² on resolvabilise des milliers d'acquéreurs", constate Marc Pietri, PDG de Constructa. Pour mettre sur le marché des logements abordables, son groupe construit dans un périmètre de 500m autour des quartiers politique de la ville: les terrains sont moins chers et ces opérations bénéficient d'un taux réduit de TVA. (Libération 19 juin 2008).



Un ressenti favorable par rapport à l'évolution de Mulhouse

Le Haut Rhin est dense et bien desservi : dans un rayon de 20 km autour de Mulhouse, on trouve **un chapelet de villes moyennes qui offrent des services et qui permettent d'avoir un mode de vie urbain sans forcément vivre à Mulhouse**. La qualité des dessertes ferroviaires et routières notamment, joue d'ailleurs souvent des tours à la ville centre en favorisant le fait de travailler à Mulhouse mais d'habiter à l'extérieur de la ville (Kingersheim, Thann, Colmar...)

Mais, de l'avis des professionnels, **Mulhouse "bouge"** et évolue favorablement sous l'effet conjugué de la production de logements, d'espaces publics et d'infrastructures de qualité.

M. Werlen, Directeur de l'agence du Crédit Mutuel St Paul, est "optimiste. **Il y a des endroits propices au retour de cadres**, de "bobos", au prix de programmes de qualité. **La situation mulhousienne est loin d'être catastrophique** par rapport à d'autres villes françaises."

Fiches programmes

SELECTION DE PROGRAMMES RÉCENTS

Le clos des diamantines -lotissement le Chateau

PFASTATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 10 à 18 rue des cotonnades
 Promoteur Bouygues immobilier
 Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
 Maîtrise d'oeuvre AEA
 Etat d'avancement du programme achevé
 Date de livraison 17/09/07
 Syndic de gestion FONCIA

Descriptif de l'opération

SHON totale:
 Densité de logements
 Densité de population
 Surface du terrain d'assiette totale /
 Type d'habitat logements en collectif
 Nombre de niveaux R+3
 Nombre total de logements 38
 T1 5
 T2 21
 T3 41
 T4 16
 T5 et + 10
 Surfaces moyennes des logements
 T1 25 m²
 T2 44 m²
 T3 62 m²
 T4 77 m²
 T5 97 m²
 Niveau d'équipement
 Jardin /
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 3,2 à 14,77 m²
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...) non
 Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) /



E l é m e n t s d e m a r c h é

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 3320 euros/m²
 T2 2614 euros/m²
 T3 2484 euros/m²
 T4 2325 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 10 euros/m²
 T3 9 euros/m²
 T4 8 euros/m²
 T5 et + 7 euros/m²

Délai moyen de mise en location.....

Montant des charges de copropriété

O c c u p a t i o n

Destination (part vente/part location)

Statut d'occupation
 Part des propriétaires 20%
 Part des locataires 80%

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

O b s e r v a t i o n

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération *Moyenne gamme*

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

PERCALE G - Lotissement le Chateau

PFASTATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 8 rue des écus
 Promoteur Bouygues immobilier
 Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
 Maîtrise d'oeuvre AEA
 Etat d'avancement du programme achevé
 Date de livraison 29/09/06
 Syndic de gestion Lamy Gestrim

Descriptif de l'opération

SHON totale: 6472 m²
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale..... /

Type d'habitat logement collectif

Nombre de niveaux /

Nombre total de logements 18

T1 0
 T2 6
 T3 6
 T4 6
 T5 et + 0

Surfaces moyennes des logements

T1 /
 T2 46 m²
 T3 61 m²
 T4 82 m²
 T5 /

Niveau d'équipement

Jardin /
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 5.7 à 14.40 m²
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement..... oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...)..... non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur)..... /



Eléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 2446 euros/m²
 T3 2287 euros/m²
 T4 2251 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers
 T1 /
 T2 490 euros
 T3 580 euros
 T4 pas de locations en cours
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location..... 6 mois

Montant moyen des charges de copropriété..... 75 euros/mois

Difficulté de mise en location des biens depuis janvier 2008 (liée notamment à la quantité de logements neufs produits sur ce site). Pour freiner l'envolée du délai moyen de mise en location, le bailleur se voit contraint de baisser le loyer. Les appartements de 4 pièces sont en majorité occupés par leur propriétaires. Les propriétaires-bailleurs d'un logement de 4 pièces ont souvent revendu leur bien, faute de trouver un candidat à la location

Occupation

Destination majorité d'investissement locatifs (défiscalisation)
Statut d'occupation
 Part des propriétaires 25%
 Part des locataires 75%

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération *Moyenne gamme*

Origine géographique des acheteurs investisseurs

Où travaillent les acquéreurs ?

Les Ferrandines - lotissement le Chateau

PFASTATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 8/24/29 rue des cotonnades
Promoteur Bouygues immobilier
Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
Maîtrise d'oeuvre /
Etat d'avancement du programme achevé
Date de livraison 15/12/2006
Syndic de gestion FONCIA



Descriptif de l'opération

SHON totale:
 Densité de logements
 Densité de population
Surface du terrain d'assiette totale /
Type d'habitat logement collectif
Nombre de niveaux /
Nombre total de logements 81
 T1 5
 T2 41
 T3 26
 T4 9
 T5 et + 0
Surfaces moyennes des logements
 T1 31 m²
 T2 48 m²
 T3 64 m²
 T4 73 m²
 T5 /
Niveau d'équipement
 Jardin /
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 2.3 à 7.8 m²
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...) non
Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) /

Eléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 2194 euros/m²
 T2 2500 euros/m²
 T3 2344 euros/m²
 T4 2877 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers
 T1 /
 T2 400 à 430 euros
 T3 515 à 540 euros
 T4 environ 610 euros
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location..... 1 à 6 mois, en augmentation

Montant des charges de copropriété (chauffage collectif inclus)
 T2 84 euros
 T3 110 euros
 T4 130 euros

Difficulté de mise en location des biens s'observe également. Pour freiner l'envolée du délai moyen de mise en location, le gestionnaire propose au propriétaires bailleurs de baisser le loyer.

Occupation

Destination (part vente/part location) investissement locatif (défiscalisation)

Statut d'occupation
 Part des propriétaires
 Part des locataires 100%

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération Moyenne gamme

Origine géographique des acheteurs investisseurs

Où travaillent les acquéreurs ?

PERCALE A à E - lotissement le Chateau

PFASTATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 10-16 rue des écus
 Promoteur Bouygues immobilier
 Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
 Maîtrise d'oeuvre AEA
 Etat d'avancement du programme achevé
 Date de livraison 29/09/06
 Syndic de gestion Lamy Gestrim

Descriptif de l'opération

SHON totale: 6472 m²
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale /

Type d'habitat logement collectif

Nombre de niveaux /

Nombre total de logements 16

T1 0
 T2 0
 T3 8
 T4 8
 T5 et + 0

Surfaces moyennes des logements

T1 /
 T2 /
 T3 70 m²
 T4 89 m²
 T5 /

Niveau d'équipement

Jardin 97,50 m² au total
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 14.40 à 125m²
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement..... oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...)..... non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) non



Éléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 /
 T3 2129 euros/m²
 T4 2155 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 490 euros
 T3 580 euros
 T4 pas de location en cours
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location..... 6 mois

Montant des charges de copropriété..... 75 euros/mois

Occupation

Destination (part vente/part location)

Statut d'occupation
 Part des propriétaires
 Part des locataires

Composition des ménages.....
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération *Moyenne gamme*

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

Les demeures de la Filandière- lotissement le Chateau

PFASTATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 9 rue des écus
 Promoteur Bouygues immobilier
 Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
 Maîtrise d'oeuvre AEA
 Etat d'avancement du programme achevé
 Date de livraison 15/12/2006
 Syndic de gestion FONCIA

Descriptif de l'opération

SHON totale:
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale /

Type d'habitat logement collectif

Nombre de niveaux /

Nombre total de logements 38

T1 /
 T2 8
 T3 26
 T4 4
 T5 et + 0

Surfaces moyennes des logements

T1 /
 T2 44 m²
 T3 61 m²
 T4 79 m²
 T5 /

Niveau d'équipement

Jardin 39 m² au total
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 2 à 22 m²
 Ascenseur /
 Parking/emplacement..... oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...)..... non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) ?



E l é m e n t s d e m a r c h é

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 2659 euros/m²
 T3 2459 euros/m²
 T4 2405 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 11 euros/m²
 T3 10 euros/m²
 T4 /
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location.....

Montant des charges de copropriété.....

O c c u p a t i o n

Destination (part vente/part location)

Statut d'occupation
 Part des propriétaires
 Part des locataires

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

O b s e r v a t i o n

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération *Moyenne gamme*

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

La closerie du Roy, ZAC les Bosquets du roy

WITTENHEIM - (ENQUÊTE AU 15 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 14, rue Jean Baptiste Clément
 Promoteur Néolia
 Maîtrise d'ouvrage Néolia
 Maîtrise d'oeuvre Martigny
 Etat d'avancement du programme cloisonnement intérieur
 Date de livraison décembre 2007 et juillet 2008 (2 bâtiments)
 Syndic de gestion SOCLOGEST, Richwiller



Descriptif de l'opération

SHON totale: 2706 m²
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale 3750 m²

Type d'habitat logement collectif

Nombre de niveaux bâtiment A: R+3, bâtiment B: R+2

Nombre total de logements 35
 T1 0
 T2 11
 T3 20
 T4 4
 T5 et + 0

Surfaces moyennes des logements
 T1 /
 T2 47 m²
 T3 66 m²
 T4 82 m²
 T5 /

Niveau d'équipement
 Jardin oui
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) de 10 à 23 m²
 Ascenseur Bâtiment A: oui (jusqu'au sous sol), bâtiment B: non
 Parking/emplacement garages en sous sol + places en surface (1.5 emplacement par logement)
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...) non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur)

Eléments de marché

Prix de revient de l'opération	3 084 000 euros HT
Montant de la charge foncière.....	205 000 euros HT
Bâtiment	2 350 000 euros HT
Honoraires	529 000 euros HT

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)

T1	/
T2	2181 euros/m ²
T3	2085 euros/m ²
T4	2042 euros/m ²
T5 et +	/

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2).....

T1	/
T2	/
T3	/
T4	/
T5 et +	/

Délai moyen de mise en location.....

Montant des charges de copropriété 1.20 euros/m²

Occupation

Destination (part vente/part location) 100% vente

Statut d'occupation

Part des propriétaires	85%
Part des locataires	15% (investissement locatif)

Composition des ménages

1 personne	53%
2 personnes	37%
3 personnes	10%
4 personnes	/
5 personnes et +	/

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat : *la situation géographique (1ère couronne de Mulhouse), l'accès autoroutier à proximité, le projet de tramway, la bonne réputation de la commune où on trouve toutes les infrastructures.*

Typologie de l'opération *Moyenne gamme. Il n'existe pas de produit haut de gamme dans la région. Un acquéreur d'un produit haut de gamme investira dans une ville plus grande (Paris, Lyon, Strasbourg...)*

Origine géographique des acheteurs *1ère et 2ème couronne mulhousienne (même les investisseurs)*

Où travaillent les acheteurs ? *Région mulhousienne*

PERCALE F - lotissement le Chateau

PFASATT - (ENQUÊTE AU 20 MAI 2008)

Identification du programme

Adresse 6 rue des écus
 Promoteur Bouygues immobilier
 Maitrise d'ouvrage Bouygues immobilier
 Maîtrise d'oeuvre AEA
 Etat d'avancement du programme achevé
 Date de livraison 29/09/06
 Syndic de gestion Lamy Gestrim

Descriptif de l'opération

SHON totale: 6472 m²
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale /

Type d'habitat logement collectif

Nombre de niveaux /

Nombre total de logements 18

T1 0
 T2 6
 T3 6
 T4 6
 T5 et + 0

Surfaces moyennes des logements

T1 /
 T2 46 m²
 T3 61 m²
 T4 82 m²
 T5 /

Niveau d'équipement

Jardin 56.4 à 119.80 m²
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 5.9 à 13.20 m²
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...) non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) ?



Eléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements (Euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 2556 euros/m²
 T3 2428 euros/m²
 T4 2196 euros/m²
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)
 T1 /
 T2 490 euros
 T3 580 euros
 T4 pas de location en cours
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location..... 6 mois

Montant moyen des charges de copropriété..... 75 euros/mois

Occupation

Destination
 Part des propriétaires 73%
 Part des locataires 27%

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération *Moyenne gamme*

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

Résidences du parc

KINGERSHEIM - (ENQUÊTE AU 2 JUILLET 2008)

Identification du programme

Adresse 1 à 9 rue du chêne / 4 à 12 rue de la verdure
Promoteur SPCIA
Maitrise d'ouvrage SPCIA
Maîtrise d'oeuvre AEA
Etat d'avancement du programme : 8 bâtiments livrés / 2 bâtiments livrés en septembre 2008
Date de livraison
Syndic de gestion SASIK



Descriptif de l'opération

SHON totale: 10592 m²
 Densité de logements
 Densité de population

Surface du terrain d'assiette totale 16956 m²

Type d'habitat collectif

Nombre de niveaux R+3 (8 bâtiments) / R+4 (2 bâtiments)

Nombre total de logements 116

T1 0
 T2 18
 T3 47
 T4 47
 T5 et + 4

Surfaces moyennes des logements

T1 0
 T2 51 m²
 T3 66 m²
 T4 85 m²
 T5 102 m²

Niveau d'équipement

Jardin non car aménagement paysager e coeur d'îlot
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces)
 tous les logements disposent d'un balcon (9m²) ou d'une terrasse ou rez de jardin(15 à 29m²)
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement..... 1 parking en sous sol /logement + emplacements extérieurs
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...)..... non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur)

Éléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements

Grande difficulté de dégager un prix moyen (exposition, niveau, coté rue/coté jardin prestation, sont autant de facteurs qui jouent sur le niveau des prix)

T1 /
 T2 51 m² à 96400 euros soit 1890 euros/m²
 T3 en RDC 139000 euros
 T3 en attique 163800 euros
 T4 en RDC 157000 euros
 T4 3ème étage 195000 euros
 T4 en attique 238000 euros
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)

T1 /
 T2 480 euros + 85 euros de charges
 T3 610 euros + 110 euros de charges
 T4
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location.....

Occupation

Destination (part vente/part location)

Statut d'occupation

Part des propriétaires
 Part des locataires

Composition des ménages

- forte de proportion de familles monoparentales occupant ce programme
 - peu de grands logements (3%) : la demande de grands logements en collectif est très faible

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération moyenne gamme

Origine géographique des acheteurs majorité d'investisseurs

Où travaillent les acquéreurs ?

Le Plaza

KINGERSHEIM - (ENQUÊTE AU 2 JUILLET 2008)

Identification du programme

Adresse 3 à 5 place de la libération
Promoteur Promogim
Maitrise d'ouvrage Promogim
Maîtrise d'oeuvre Bik Architecture
Etat d'avancement du programme : Batiment A: livraison au 3ème trimestre 2008, Bâtiment B: livré
Date de livraison
Syndic de gestion Lamy gestrim



Descriptif de l'opération

SHOB 6735 m²
 Densité de logements
 Densité de population
Surface du terrain d'assiette totale /
Type d'habitat collectif
Nombre de niveaux R+3
Nombre total de logements 45
 T1 0
 T2 21
 T3 22
 T4 2
 T5 et + 0
Surfaces moyennes des logements
 T1 0
 T2 42 m²
 T3 60 m²
 T4 78 m²
 T5 102 m²
Niveau d'équipement
 Jardin non
 Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) oui
 Ascenseur oui
 Parking/emplacement oui
 Cellier non
 Locaux communs (salle d'eau, reception...) non
Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) non

Éléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements
 T1 /
 T2 /
 T3 /
 T4 /
 T5 et + /

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m2)
 T1 /
 T2
 T3
 T4
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location.....

Montant des charges de copropriété

Programme en cours de construction - absence d'éléments concernant le marché locatif

Occupation

Destination (part vente/part location)

Statut d'occupation
 Part des propriétaires
 Part des locataires

Composition des ménages
 1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

Le Carré Kennedy

MULHOUSE - (ENQUÊTE AU 2 JUILLET 2008)

Identification du programme

Adresse 55 avenue du Président Kennedy

Promoteur Domial

Maitrise d'ouvrage Domial

Maîtrise d'oeuvre DRLW

Etat d'avancement du programme : travaux en cours

Date de livraison Fin 2009

Syndic de gestion /



Descriptif de l'opération

SHOB /

Densité de logements /

Densité de population /

Surface du terrain d'assiette totale /

Type d'habitat collectif (changement de destination)

Nombre de niveaux R+5

Nombre total de logements 21

T1 0

T2 6

T3 7

T4 6

T5 et + 2

Surfaces moyennes des logements

T1 /

T2 52 m²

T3 68 m²

T4 96 m²

T5 110 m²

Niveau d'équipement

Jardin non

Balcon, terrasse (si oui, indiquer les surfaces) 6 à 46m²

Ascenseur oui

Parking/emplacement non

Cellier oui

Locaux communs (salle d'eau, reception...) non

Dispositions particulières relatives au développement durable (si supérieures à la réglementation en vigueur) non

Éléments de marché

Prix de revient de l'opération /
 Montant de la charge foncière..... /
 Bâtiment /
 Honoraires /

Prix moyen des appartements
 T1 /
 T2 2307 euros/m²
 T3 2500 euros/m²
 T4 2220 euros/m²
 T5 et + 2000 euros/m²

Prix plafond pour le commercialisateur..... /

Niveaux moyens de loyers (euros TTC/m²)
 T1 /
 T2
 T3
 T4
 T5 et + /

Délai moyen de mise en location.....

Montant des charges de copropriété

Programme en cours de construction - absence d'éléments concernant le marché locatif

Occupation

Destination (part vente/part location) 50% / 50%

Statut d'occupation

Part des propriétaires
 Part des locataires

Composition des ménages

1 personne
 2 personnes
 3 personnes
 4 personnes
 5 personnes et +

Observation

Quel est l'élément déclencheur de l'achat :

Typologie de l'opération

Origine géographique des acheteurs

Où travaillent les acquéreurs ?

GLOSSAIRE

ANRU: Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine

Elle met en oeuvre le Programme National de Rénovation Urbaine. L'Agence apporte son soutien financier aux collectivités locales, aux établissements publics et aux organismes privés ou publics qui conduisent des opérations de rénovation urbaine.

CAF: Caisse d'Allocations Familiales

CUCS: Contrat Urbain de Cohésion Sociale

Depuis 2007, c'est le nouveau cadre contractuel de la politique de la ville en faveur des quartiers en difficulté (il remplace les contrats de ville et procédures GPV). Ces nouveaux contrats, d'une durée de 3 ans reconductibles, sont proposés aux villes et aux établissements publics de coopération intercommunale compétents en la matière.

CSP: Catégories socio Professionnelles

DRE: Direction Régionale de l'Équipement

EURL: l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

GPV: Grand Projet de Ville

OPAH-RU: Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat - Renouvellement Urbain

Il s'agit d'une convention passée entre une commune, un EPCI (Établissement Public de Coopération Intercommunale), l'État, la Région et l'ANAH (Agence

nationale de l'habitat) en vue de requalifier et de réhabiliter un quartier bâti. Le but d'une OPAH est de créer des conditions plus favorables pouvant inciter des investisseurs, mono-propriétaires ou copropriétaires, à investir dans l'amélioration ou la réfection de logements existants dans un périmètre précis.

ORI: Opération de Restauration Immobilière

Les opérations de restauration immobilière consistent en des travaux de remise en état, de modernisation ou de démolition ayant pour objet ou pour effet la transformation des conditions d'habitabilité d'un immeuble ou d'un ensemble d'immeubles.

PRU: Programme de Renouvellement Urbain

Le programme national de rénovation urbaine vise à restructurer, dans un objectif de mixité sociale et de développement durable, les quartiers classés en zone urbaine sensible. Il comprend des opérations d'aménagement urbain, la réhabilitation, la résidentialisation, la démolition et la production de logements, la création, la réhabilitation et la démolition d'équipements publics ou collectifs, la réorganisation d'espaces d'activité économique et commerciale, ou tout autre investissement concourant à la rénovation urbaine.

PTZ: Prêt à Taux zéro

Le PTZ est une initiative gouvernementale, pour mieux aider les Français qui disposent de revenus modestes à devenir propriétaires pour la première fois de leur résidence principale. La somme accordée pour ce prêt est fonction du revenu fiscal de l'emprunteur et du lieu où se situe son achat immobilier.

En zone B: Baldersheim, Bartenheim, Brunstatt, Didenheim, Habsheim, Illzach, Kingersheim, Lutterbach, Morschwiller-le-Bas, Mulhouse, Pfastatt, Pulversheim, Richwiller, Riedisheim, Rixheim, Ruelisheim, Sausheim, Staffelfelden, Wittenheim.

En zone C: le reste du territoire

RM: Région Mulhousienne

RRP: Recensement Rénové de la Population

Il s'agit de la nouvelle méthode de recensement mise en place par l'INSEE, fondée sur un étalement de la collecte en campagnes annuelles successives.

SA: Société Anonyme

SARL: Société à Responsabilité Limitée

SC: Société civile

SCOT: Schéma de Cohérence Territoriale

Le schéma de cohérence territoriale est un document d'urbanisme qui fixe, à l'échelle d'un groupement de communes, les organisations fondamentales de l'organisation du territoire et de l'évolution des zones urbaines, afin de

préserver un équilibre entre zones urbaines, industrielles, touristiques, agricoles et naturelles.

ZAC: Zone d'Aménagement Concertée

Il s'agit d'une procédure d'aménagement

SOMMAIRE DES DONNEES

Parc de logements

	Sources	Région mulhousienne					
		Mulhouse	Ensemble villageois	Couronne verte et urbaine			
Nombre de ménages	Filocom 2005	49 540	17 289	41 974			
Nombre de logements	Filocom 2005	57 224	18 423	44 739			
Nombre de logements vacants	Filocom 2005	7 085	934	2 401			
Taille des résidences principales (RP)	Filocom 2005	1 à 2 pièces	1 198	5 413			
		3 à 4 pièces	7 583	22 187			
		5 pièces et plus	8 508	14 374			
		< 1915	16 414	2 004	5 281		
Ancienneté de la RP	Filocom 2005	Entre 1915 et 1948 inclus	2 261	5 144			
		Entre 1949 et 1967 inclus	2 709	7 938			
		Entre 1968 et 1974 inclus	5 699	7 118			
		Entre 1975 et 1981 inclus	2 650	5 361			
		Entre 1982 et 1989 inclus	1 600	3 582			
		> 1989	5 462	7 549			
		Non renseigné	-	2	1		
		2002	204	400	454		
Construction de logements neufs	Sitadel	2003	157	357	679		
		2004	607	274	854		
		2005	401	307	869		
		2006	612	416	553		
		2007 (provisoire)	111	308	659		
		Typologie de la construction neuve	Sitadel	Collectif	176	172	252
				Individuel pur 2002	14	205	134
Individuel groupé	14			23	68		
Collectif	108			176	572		
Individuel pur 2007 (provisoire)	3			121	74		
Individuel groupé	-			11	13		
Statut d'occupation des RP	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	11 223	945	4 278		
		Locataire secteur privé	19 670	2 371	4 019		
		Propriétaire	17 780	13 480	27 153		

Statuts d'occupation des résidences principales

	Sources	Région mulhousienne	
		Mulhouse	Ensemble villageois
1 pièce	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	1 177
		Locataire secteur privé	3 841
		Propriétaire	919
2 pièces	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	3 184
		Locataire secteur privé	6 643
		Propriétaire	3 534
3 pièces	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	5 810
		Locataire secteur privé	11 247
		Propriétaire	11 968
4 pièces	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	4 996
		Locataire secteur privé	7 354
		Propriétaire	18 839
5 pièces	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	1 844
		Locataire secteur privé	2 399
		Propriétaire	17 135
6 pièces	Filocom 2005	Locataire HLM-SEM	215
		Locataire secteur privé	746
		Propriétaire	8 766

Parc de logements: détail par commune

composantes Région Mulhousienne	Nom de la commune	nb logements 1999	nb logements 2005	Résidences principales 1999	Résidences principales 2005	log_vacants 1999	log_vacant 2005
Ensembles villageois	BALDERSHEIM	838	987	805	954	30	33
Ensembles villageois	BANTZENHEIM	593	678	560	645	22	26
Ensembles villageois	BATTENHEIM	506	536	490	519	14	15
Ensembles villageois	BERRWILLER	387	436	364	398	20	31
Ensembles villageois	BOLLWILLER	1380	1497	1300	1373	70	103
Ensembles villageois	BRUEBACH	367	410	340	382	20	23
Couronne Verte et Urbaine	BRUNSTATT	2824	3045	2627	2796	162	214
Ensembles villageois	CHALAMPE	383	400	357	363	23	33
Couronne Verte et Urbaine	DIDENHEIM	748	768	701	711	39	47
Ensembles villageois	DIETWILLER	440	523	411	486	15	17
Ensembles villageois	ESCHENTZWILLER	483	527	448	497	29	25
Ensembles villageois	FELDKIRCH	353	365	338	344	10	13
Couronne Verte et Urbaine	HABSHEIM	1766	1998	1658	1877	93	108
Ensembles villageois	HEIMSBRUNN	457	554	434	534	21	18
Ensembles villageois	FLAXLANDEN	471	540	457	519	10	15
Ensembles villageois	HOMBOURG	323	347	301	327	19	18
Couronne Verte et Urbaine	ILLZACH	6071	6332	5820	6019	230	271
Ensembles villageois	GALFINGUE	223	291	213	276		13
Couronne Verte et Urbaine	KINGERSHEIM	4469	5222	4313	5028	141	174
Couronne Verte et Urbaine	LUTTERBACH	2396	2738	2280	2577	100	142
Couronne Verte et Urbaine	MORSCHWILLER-LE-BAS	1115	1266	1045	1193	58	63
Ville Centre	MULHOUSE	55348	57224	48664	49540	6 128	7 085
Ensembles villageois	NIFFER	248	339	225	324	17	12
Ensembles villageois	OTTMARSHEIM	877	949	683	773	190	167
Ensembles villageois	PETIT-LANDAU	245	283	214	253	23	23
Couronne Verte et Urbaine	PFASTATT	3469	3739	3298	3493	147	208
Ensembles villageois	PULVERSCHEIM	859	1118	826	1069	28	35
Ensembles villageois	REININGUE	669	700	640	655	26	37
Couronne Verte et Urbaine	RICHWILLER	1306	1499	1254	1434	44	55
Couronne Verte et Urbaine	RIEDISHEIM	6154	6409	5574	5780	522	548
Couronne Verte et Urbaine	RIXHEIM	5353	5859	4981	5469	326	340
Ensembles villageois	RUELSHEIM	906	933	877	906	26	26
Ensembles villageois	SAUSHEIM	2169	2264	2078	2171	73	56
Ensembles villageois	STAFFELFELDEN	1379	1490	1329	1388	40	96
Ensembles villageois	UNGERSHEIM	665	788	628	752	22	23
Couronne Verte et Urbaine	WITTENHEIM	5608	5864	5376	5597	212	231
Ensembles villageois	ZILLISHEIM	930	1051	876	987	41	57
Ensembles villageois	ZIMMERSHEIM	404	417	379	394	21	19
TOTAL REGION MULHOUSIENNE		113182	120386	103164	108803	2884	3335

Source: METIIM/FILOCOM

Origine géographique des acquéreurs

		Source	2002	2003	2004	2005	2006	
Mulhouse	Mulhouse		304	319	329	396	413	
	CAMSA hors Mulhouse		46	39	53	68	46	
	Région Mulhousienne hors CAMSA autres communes du Haut-Rhin		96	84	94	103	101	
	Bas-Rhin		55	92	106	144	110	
	France hors Alsace		7	7	10	21	18	
	Etranger		16	27	30	51	49	
	Non renseigné		5	2	3	9	6	
	-----			4	3	2	11	1
	Mulhouse		99	103	109	114	101	
	CAMSA hors Mulhouse		95	77	82	159	84	
Région Mulhousienne hors CAMSA autres communes du Haut-Rhin		175	180	203	268	196		
Bas-Rhin		47	51	105	108	86		
France hors Alsace		4	5	2	9	5		
Etranger		10	20	10	19	43		
Non renseigné		3	2	3	2	1		
-----			1	2	2	3	1	
Mulhouse		7	3	5	10	9		
CAMSA hors Mulhouse		6	5	10	20	11		
Région Mulhousienne hors CAMSA autres communes du Haut-Rhin		9	8	9	35	29		
Bas-Rhin		5	11	7	15	29		
France hors Alsace		1	-	-	-	-		
Etranger		2	1	1	1	2		
Non renseigné		-	-	-	-	-		
-----			410	425	443	520	523	
Mulhouse		147	121	145	247	141		
Région Mulhousienne hors CAMSA autres communes du Haut-Rhin		280	272	306	406	326		
Bas-Rhin		107	154	218	267	225		
France hors Alsace		12	12	12	30	23		
Etranger		28	48	41	71	94		
Non renseigné		8	4	7	11	8		
-----			5	5	4	15	3	

CSP des acquéreurs

		Source	2002	2003	2004	2005	2006
Mulhouse	Agriculteurs exploitants		-	-	-	-	1
	Artisans, commerçants et chefs d'entreprise		30	50	32	38	39
	Cadres et professions intellectuelles supérieures		65	92	89	105	97
	Professions Intermédiaires		137	137	181	189	210
	Employés		89	97	92	129	106
	Ouvriers		109	94	116	165	158
	Retraités		38	30	40	56	38
	Autres personnes sans activité professionnelle		12	19	17	25	13
	Non renseigné		53	54	60	96	82
	-----			-	1	1	-
Couronne verte et urbaine	Agriculteurs exploitants		12	14	32	26	30
	Artisans, commerçants et chefs d'entreprise		36	59	48	56	51
	Cadres et professions intellectuelles supérieures		135	127	147	202	149
	Professions Intermédiaires		78	91	91	110	93
	Employés		103	95	122	163	114
	Ouvriers		40	29	38	54	40
	Retraités		10	3	8	8	7
	Autres personnes sans activité professionnelle		20	21	29	63	32
	Non renseigné		-	-	-	-	-
	-----			-	1	2	5
Ensemble villageois	Agriculteurs exploitants		4	1	4	12	13
	Artisans, commerçants et chefs d'entreprise		12	13	8	18	38
	Cadres et professions intellectuelles supérieures		3	3	5	14	14
	Professions Intermédiaires		10	3	11	25	9
	Employés		1	1	1	4	1
	Ouvriers		-	1	1	2	-
	Retraités		-	5	1	2	1
	Autres personnes sans activité professionnelle		-	-	-	-	-
	Non renseigné		-	-	-	-	-
	-----			42	65	66	69
Total région mulhousienne	Agriculteurs exploitants		105	152	141	173	161
	Artisans, commerçants et chefs d'entreprise		284	277	336	409	397
	Cadres et professions intellectuelles supérieures		170	191	188	253	213
	Professions Intermédiaires		222	192	249	353	281
	Employés		79	60	79	114	79
	Ouvriers		22	23	26	35	20
	Retraités		73	80	90	161	115
	Autres personnes sans activité professionnelle		-	-	-	-	-
	Non renseigné		-	-	-	-	-

Qualité et âge des acquéreurs

		Source	2002	2003	2004	2005	2006
Région mulhousienne	Qualité des vendeurs	Administration	2	1	3	3	3
		Autre entreprise	68	66	83	145	104
		Particulier	822	886	1 005	1 285	1 086
		Professionnel de l'immobilier	23	30	24	22	44
		Société civile immobilière	70	56	56	102	99
	Qualité des acquéreurs	Secteur social	8	-	3	5	5
		Non renseigné	4	2	2	5	2
		Autre entreprise	8	2	7	15	4
		Particulier	930	969	1 096	1 434	672
		Professionnel de l'immobilier	6	11	9	15	16
Mulhouse	Qualité des vendeurs	Société civile immobilière	50	57	56	76	37
		Secteur social	-	-	3	18	15
		Administration	-	-	-	3	7
		Non renseigné	3	2	3	3	2
		Autre entreprise	135	135	147	199	194
	Qualité des acquéreurs	Moins de 30 ans	134	157	191	232	227
		30 à 39 ans	98	121	108	135	135
		40 à 49 ans	66	74	76	96	69
		50 à 59 ans	31	18	32	32	31
		60 à 69 ans	17	15	17	23	16
Couronne verte et urbaine	Qualité des vendeurs	70 ans et plus	52	53	56	86	72
		Non renseigné	132	136	168	206	150
		Moins de 30 ans	125	108	131	175	159
		30 à 39 ans	78	92	82	114	78
		40 à 49 ans	43	53	66	82	59
	Qualité des acquéreurs	50 à 59 ans	21	24	31	31	27
		60 à 69 ans	19	8	11	18	17
		70 ans et plus	16	19	27	56	27
		Non renseigné	12	8	11	32	21
		Moins de 30 ans	10	9	7	19	21
Ensemble villageois	Qualité des vendeurs	30 à 39 ans	6	3	5	13	25
		40 à 49 ans	1	2	9	12	13
		50 à 59 ans	-	1	-	3	1
		60 à 69 ans	1	-	1	1	-
		70 ans et plus	-	5	-	2	1
	Qualité des acquéreurs	Moins de 30 ans	135	135	147	199	194
		30 à 39 ans	134	157	191	232	227
		40 à 49 ans	98	121	108	135	135
		50 à 59 ans	66	74	76	96	69
		60 à 69 ans	31	18	32	32	31
Total région mulhousienne	Qualité des vendeurs	70 ans et plus	17	15	17	23	16
		Non renseigné	52	53	56	86	72
		Moins de 30 ans	132	136	168	206	150
		30 à 39 ans	125	108	131	175	159
		40 à 49 ans	78	92	82	114	78
	Qualité des acquéreurs	50 à 59 ans	43	53	66	82	59
		60 à 69 ans	21	24	31	31	27
		70 ans et plus	19	8	11	18	17
		Non renseigné	16	19	27	56	27
		Moins de 30 ans	12	8	11	32	21
Ensemble villageois	Qualité des vendeurs	30 à 39 ans	10	9	7	19	21
		40 à 49 ans	6	3	5	13	25
		50 à 59 ans	1	2	9	12	13
		60 à 69 ans	-	1	-	3	1
		70 ans et plus	1	-	1	1	-
	Qualité des acquéreurs	Non renseigné	-	5	-	2	1

Prêt à taux zéro

		Source	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prêt à taux zéro	Couronne verte et urbaine	nr	nr	nr	194	209	177	136	126	93	405	405	
	Ensemble villageois	nr	nr	nr	88	105	87	132	119	39	120	97	
	Mulhouse	nr	nr	nr	39	44	50	55	46	19	403	467	
Total région mulhousienne		nr	nr	nr	321	358	314	323	291	151	928	969	
Age des emprunteurs	Moins de 29 ans		105	66	82	96	118	79	104	88	55	385	443
	Région mulhousienne		175	154	141	122	158	142	110	106	47	356	350
	40 ans et plus		85	100	65	61	59	56	50	47	20	155	148
Typologie des logements financés à l'aide d'un PTZ dans la région mulhousienne	Individuel		274	248	204	163	206	155	139	152	49	350	328
	Collectif		91	72	84	116	129	122	125	89	73	546	613
	Logements anciens sans travaux		-	-	-	-	-	-	-	-	-	566	625
Nature des opérations financées dans la région mulhousienne	Logements anciens avec travaux < 35% de l'opération		109	-	-	-	-	-	-	-	-	202	191
	Logements neufs (travaux > 35% de l'opération)		46	60	51	43	49	29	34	25	8	7	8
	Logements neufs et constructions		210	260	237	236	286	248	230	216	114	121	117

Typologie des appartements vendus

			Sources	Mulhouse	Couronne verte et urbaine	Ensemble villageois	Région mulhousienne
Taille des appartements vendus	2002	1 et 2 pièces	PERVAL	134	7	82	223
		3 et 4 pièces		303	20	297	620
		5 pièces et plus		96	3	55	154
		1 et 2 pièces		165	6	88	259
		3 et 4 pièces		329	21	304	654
	2003	5 pièces et plus		79	1	48	128
		1 et 2 pièces		173	10	109	292
		3 et 4 pièces		359	18	356	733
		5 pièces et plus		95	5	51	151
		1 et 2 pièces		242	29	159	430
	2004	3 et 4 pièces		456	47	460	963
		5 pièces et plus		105	6	63	174
		1 et 2 pièces		228	23	141	392
		3 et 4 pièces		409	54	309	772
		5 pièces et plus		107	5	67	179
Niveau d'équipement des appartements vendus en 2006	Balcon et/ou terrasse et/ou loggia	PERVAL	409	399	67	875	
	Parking		274	407	85	766	
	Jardin		23	42	15	80	

Taux d'effort des bénéficiaires d'une aide au logement locataire du parc privé

			Sources	Mulhouse	Couronne verte et urbaine	Ensemble villageois	Région mulhousienne	Haut - Rhin
Evolution du taux d'effort des bénéficiaires d'une aide au logement (parc privé) AVANT aide	2002	TE < 20%	METLTM/CNAF	214	105	41	360	798
		20 < TE < 29%		373	373	145	891	2 295
		30 < TE < 39%		288	303	111	702	1 621
		TE > 39%		295	264	83	642	1 403
		TE < 20%		190	105	41	336	724
	2003	20 < TE < 29%		391	346	126	863	2 087
		30 < TE < 39%		308	318	95	721	1 653
		TE > 39%		313	256	75	644	1 367
		TE < 20%		174	78	42	294	653
		20 < TE < 29%		417	328	108	853	1 931
	2004	30 < TE < 39%		311	291	76	678	1 490
		TE > 39%		333	264	95	682	1 422
		TE < 20%		150	85	35	270	505
		20 < TE < 29%		450	322	116	888	1 914
		30 < TE < 39%		334	267	78	679	1 464
2005	TE > 39%	348	277	69	694	1 400		
	TE < 20%	167	104	33	304	550		
	20 < TE < 29%	437	320	96	853	1 845		
	30 < TE < 39%	338	242	85	665	1 433		
	TE > 39%	328	239	69	636	1 245		
2006	TE < 20%	596	365	133	1 094	2 439		
	20 < TE < 29%	340	411	153	904	2 205		
	30 < TE < 39%	129	165	59	353	891		
	TE > 39%	105	104	35	244	582		
	TE < 20%	571	362	116	1 049	2 235		
2003	20 < TE < 29%	387	389	140	916	2 137		
	30 < TE < 39%	138	163	51	352	881		
	TE > 39%	106	111	30	247	578		
	TE < 20%	621	336	114	1 071	2 148		
	20 < TE < 29%	365	347	113	825	1 902		
2004	30 < TE < 39%	137	153	61	351	845		
	TE > 39%	112	115	33	260	601		
	TE < 20%	585	314	98	997	2 005		
	20 < TE < 29%	410	359	122	891	1 923		
	30 < TE < 39%	168	156	50	374	844		
2005	TE > 39%	119	122	28	269	615		
	TE < 20%	597	323	89	1 009	1 963		
	20 < TE < 29%	392	346	111	849	1 850		
	30 < TE < 39%	164	140	45	349	821		
	TE > 39%	117	96	38	251	539		

Nombre de références utilisées pour calculer les prix moyens des appartements vendus

			Sources	Mulhouse	Couronne verte et urbaine	Ensemble villageois	Région mulhousienne
Nombre de référence pour les prix de vente des appartements	2002	1 et 2 pièces	PERVAL	134	82	7	223
		3 et 4 pièces		303	297	20	620
		5 pièces et plus		96	55	3	154
		Toute typologie		533	434	30	997
		1 et 2 pièces		165	88	6	259
	2003	3 et 4 pièces		329	304	21	654
		5 pièces et plus		79	48	1	128
		Toute typologie		573	440	28	1 041
		1 et 2 pièces		173	109	10	292
		3 et 4 pièces		359	356	18	733
	2004	5 pièces et plus		95	51	5	151
		Toute typologie		627	516	33	1 176
		1 et 2 pièces		136	102	15	253
		3 et 4 pièces		283	332	32	647
		5 pièces et plus		62	45	6	113
2005	Toute typologie	481	479	53	1 013		
	1 et 2 pièces	129	79	6	214		
	3 et 4 pièces	228	222	30	480		
	5 pièces et plus	60	47	3	110		
	Toute typologie	417	348	39	804		
Nombre de référence pour l'ancienneté des appartements	Neuf	2002	PERVAL	24	61	4	89
		2003		18	74	10	102
		2004		21	95	9	125
		2005		39	158	37	234
		2006		29	114	55	198
	Ancien	2002		504	373	25	902
		2003		553	365	18	936
		2004		601	420	24	1 045
		2005		761	523	45	1 329
		2006		712	401	27	1 140

APPROCHE PAR QUARTIERS A MULHOUSE

Population par quartier estimée en 2003

Quartier	population moyenne estimée	%
Bassin-Nordfeld	10 565	9%
Bourtwiller	13 134	12%
Brustlein	4 091	4%
Centre historique	6 659	6%
Cité-Briand	10 921	10%
Coteaux	8 192	7%
Daguerre	3 770	3%
Doller	5 147	5%
Dornach	5 588	5%
Drouot	5 047	5%
Fonderie	4 801	4%
Franklin-Fridolin	7 477	7%
Haut-Poirier	6 883	6%
Rebberg	8 049	7%
Vauban-Neppert	8 949	8%
Wolf-Wagner	2 207	2%
secret	602	1%
MULHOUSE	112 080	100%

source: FILOCOM 2003, sections cadastrales agrégées à l'échelle des conseils de quartier de Mulhouse.

Statut d'occupation des résidences principales en 2003

	Nombre de logements estimés <i>Filocom 2003 - Page 12</i>	Ménages propriétaires occupants	Ménages locataires du parc privé	Ménages locataires du parc public (HLM/SEM)
		<i>Filocom 2003 - Page 16 à 18</i>		
BASSIN_NORDFELD	6 257	1 848	2 946	549
BOURTZWILLER	5 205	2 140	963	1 809
BRUSTLEIN	1 747	441	339	844
CENTRE HISTORIQUE	5 000	1 005	2 590	330
CITE_BRIAND	5 021	1 809	2 093	304
COTEAUX	2 920	615	213	1 949
DAGUERRE	2 248	765	1 185	-
DOLLER	2 478	1 097	730	399
DORNACH	2 699	1 270	1 061	68
DROUOT_BARBANEGRE	2 255	375	338	1 346
FONDERIE	2 584	481	798	981
FRANKLIN_FRIDOLIN	3 958	946	1 963	273
HAUT_POIRIER	3 355	1 675	801	587
REBBERG	4 254	1 875	1 589	52
VAUBAN_NEPPERT_SELLIER	4 698	1 047	2 430	562
WOLF_WAGNER	1 175	93	43	745
Secret	239	48	-	100

Contingent des intentions d'achat par quartier

	Appartements vendus à Mulhouse (Nombre de transactions - DIA - pages 29 et 32)						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
FRANKLIN-FRIDOLIN	124	131	79	106	101	76	95
VAUBAN-NEPPERT-SELLIER	152	132	90	106	51	58	76
WOLF-WAGNER	34	38	32	24	49	33	29
DROUOT-BARBANEGRE	20	26	28	27	39	57	79
CENTRE HISTORIQUE	196	190	191	237	231	239	266
CITE-BRIAND	143	155	114	142	75	88	82
HAUT-POIRIER	83	83	87	87	76	87	73
DAGUERRE	88	97	110	127	124	124	133
BRUSTLEIN	40	33	45	34	28	37	35
LES COTEAUX	54	54	72	56	71	66	73
DORNACH	72	79	92	86	95	103	110
FONDERIE	46	47	40	44	40	43	53
REBBERG	133	153	137	191	164	173	170
BOURTZWILLER	168	158	149	143	158	193	136
EUROPE-NOUVEAU BASSIN-NORDFELD	201	221	168	184	155	157	171
DOLLER	81	62	67	89	73	75	77
TOTAL MULHOUSE	1 635	1 659	1 501	1 683	1 530	1 609	1 658

33 grand'rue - 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 45 90 00
Fax : 03 89 46 21 51
www.aurm.org