

QUELS ACQUÉREURS ET QUELS VENDEURS LES « MILLENIALS » SONT-ILS ?

Etude Notaires du Grand Paris / Chambre des Notaires de Paris

Club du Châtelet - Octobre 2019

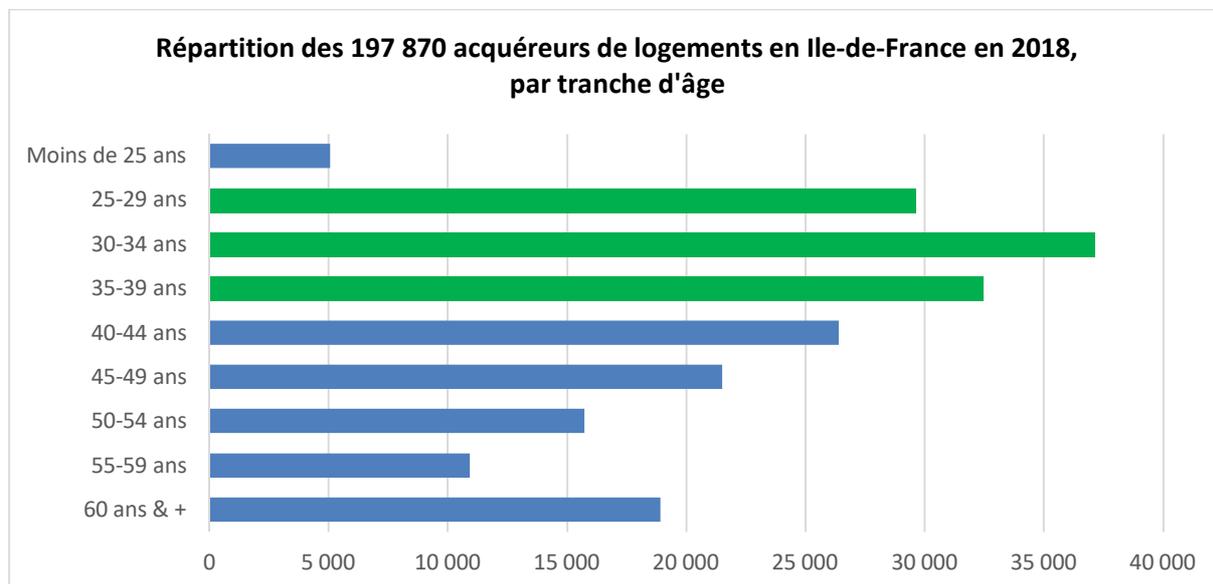
Quoique les « Millenials » ne répondent pas à une définition très nette, on considère généralement qu'il s'agit des individus âgés de 25 à 39 ans, ceux qui sont nés au tournant du millénaire. C'est donc la fameuse « génération Y », aujourd'hui en âge d'être ou de devenir propriétaire.

Les Millenials sont considérés comme un ensemble sociologique à part parce qu'on leur prête des comportements différents de ceux des autres groupes d'âge. C'est ainsi qu'on lit parfois qu'ils occuperaient une place singulière dans la dynamique actuelle du marché immobilier : plus optimistes et mieux informés que leurs aînés, ils maîtriseraient davantage leur pouvoir d'achat et les outils leur permettant de mener leurs recherches efficacement.

Si les données de la base BIEN, qui portent sur les transactions immobilières localisées dans la région francilienne, ne permettent pas de sonder les motivations des Millenials ni leur état d'esprit, elles illustrent en revanche leurs spécificités en matière d'acquisition (I) et de vente immobilières (II).

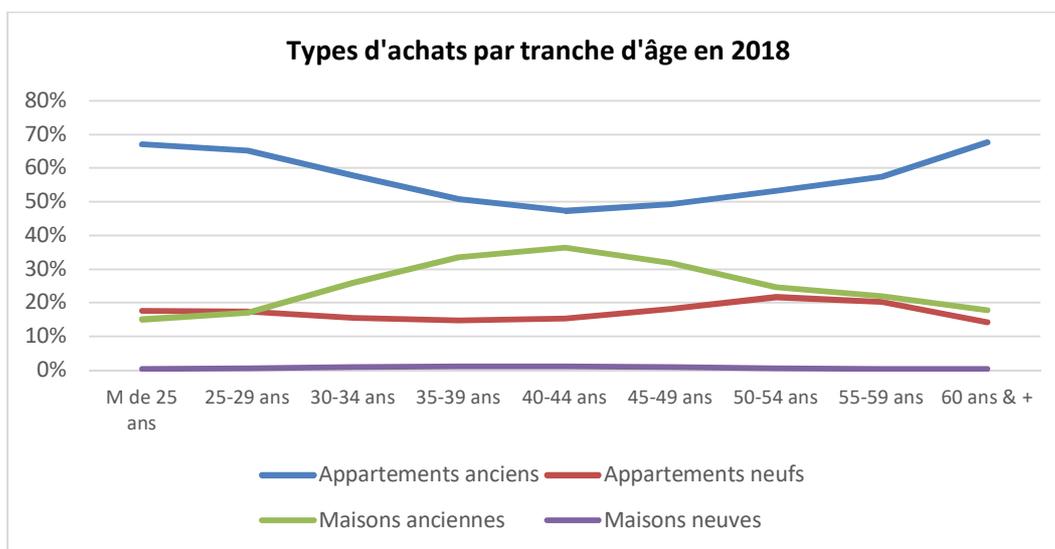
I. LES MILLENIALS, DES ACQUÉREURS COMME LES AUTRES ?

Parmi les 197 870 acquéreurs recensés par la base immobilière BIEN en 2018, les Millenials se répartissaient comme suivant : 29 670 acquéreurs étaient âgés de 25 à 29 ans, 37 150 de 30 à 34 ans et 32 480 de 35 à 39 ans.

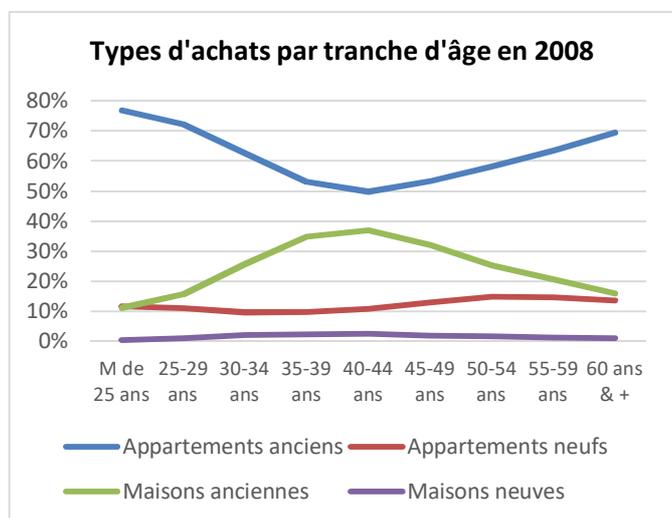


Sur quatre points, les données de la base BIEN permettent de retracer le comportement des Millenials en matière d'acquisition : quels biens acquièrent-ils ? Dans quelles zones leur choix se porte-t-il ? À quel prix ces biens sont-ils acquis ? Dans quelle catégorie socio-professionnelle les acquéreurs Millenials se situent-ils ?

Quel type de bien les Millenials achètent-ils ?

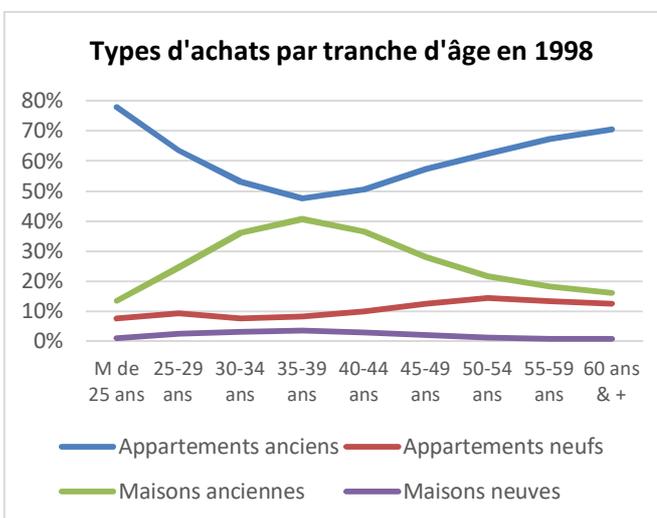


Global : 56 % d'appartements anciens, 26 % de maisons anciennes, 17 % d'appartements neufs



Global 2008 : 61 % d'appartements anciens, 26 % de maisons anciennes, 11 % d'appartements neufs

Global 1998 : 58 % d'appartements anciens, 29 % de maisons anciennes, 10 % d'appartements neufs

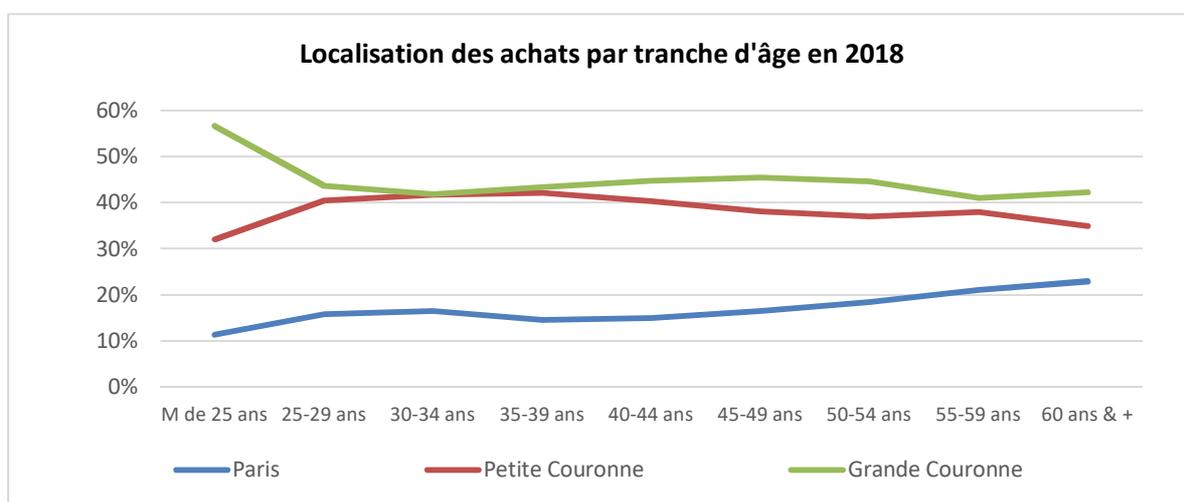


Les graphiques ci-dessus reproduits permettent de constater qu'il n'y a pas de réelle évolution, du moins pas d'ampleur spectaculaire, dans les pratiques d'achat des Millenials depuis 20 ans.

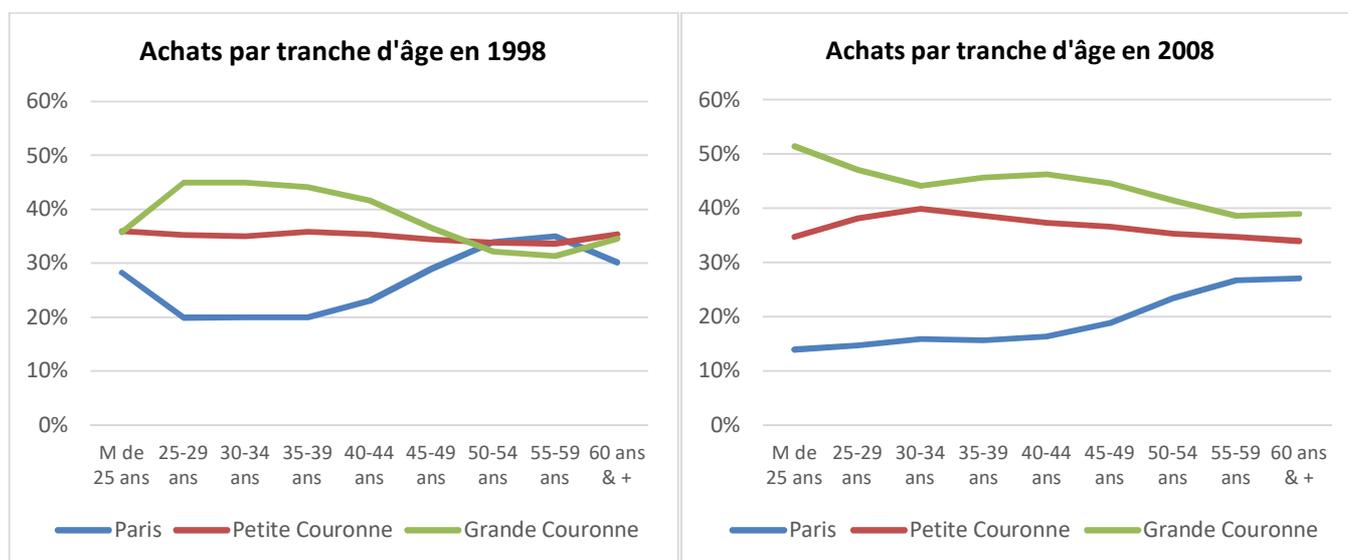
Aujourd’hui comme hier, les plus jeunes continuent d’acquérir massivement des appartements anciens.

Au fur et à mesure que les acquéreurs prennent de l’âge, leur choix se porte plus souvent sur une maison, même si les 35-39 ans étaient plus nombreux à acheter une maison en 1998. C’est cependant entre 40 et 44 ans que l’achat d’une maison est le plus fréquent.

Où les Millenials achètent-ils ?



Global : 17 % à Paris, 40 % en Petite Couronne et 44 % en Grande Couronne



Global en 2008 : 18 % à Paris, 37 % en Petite Couronne et 44 % en Grande Couronne

Global en 1998 : 25 % à Paris, 35 % en Petite Couronne et 40 % en Grande Couronne

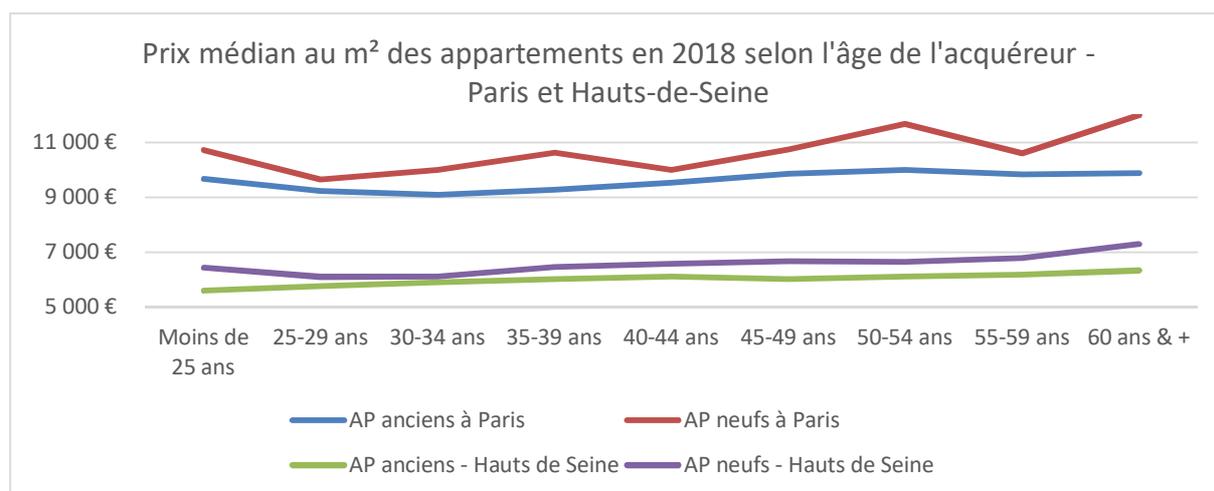
L'évolution est en revanche beaucoup plus marquée en ce qui concerne la localisation des acquisitions : les Millenials sont moins nombreux à acheter à Paris. 2018 n'a d'ailleurs fait qu'amplifier cette évolution, déjà patente en 2008.

Alors que près d'un tiers des moins de 25 ans achetaient dans la capitale en 1998, la part de Paris dans leurs acquisitions immobilières s'est réduite avec le temps : seuls 10 % des acquéreurs de moins de 25 achètent désormais un logement à Paris. Il est vrai que toutes les tranches d'âge tendent à s'éloigner de Paris. Mais cette tendance est beaucoup plus marquée chez les plus jeunes que dans les autres tranches d'âge.

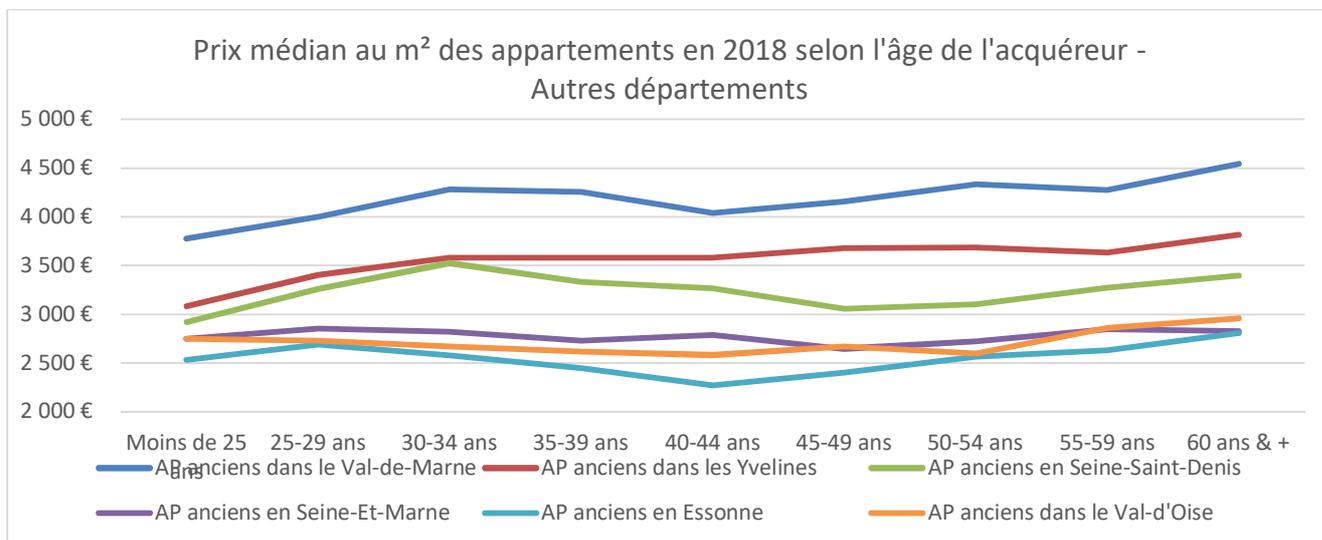
La Petite Couronne semble concentrer les attentions des Millenials. Alors que près de 60 % des moins de 25 ans se tournent vers la Grande Couronne pour acquérir, les 25 / 29 ans ne sont plus que 40 % à faire le même choix, contre presque autant en Petite Couronne, zone géographique qui bénéficie le plus rapidement du retour des Millenials. C'est en particulier le cas des Hauts-de-Seine : le département n'accueille que 8 % des acquéreurs de moins de 25 ans, mais déjà 15 % des acquéreurs de 25 / 29 ans.

À quel prix les Millenials achètent-ils ?

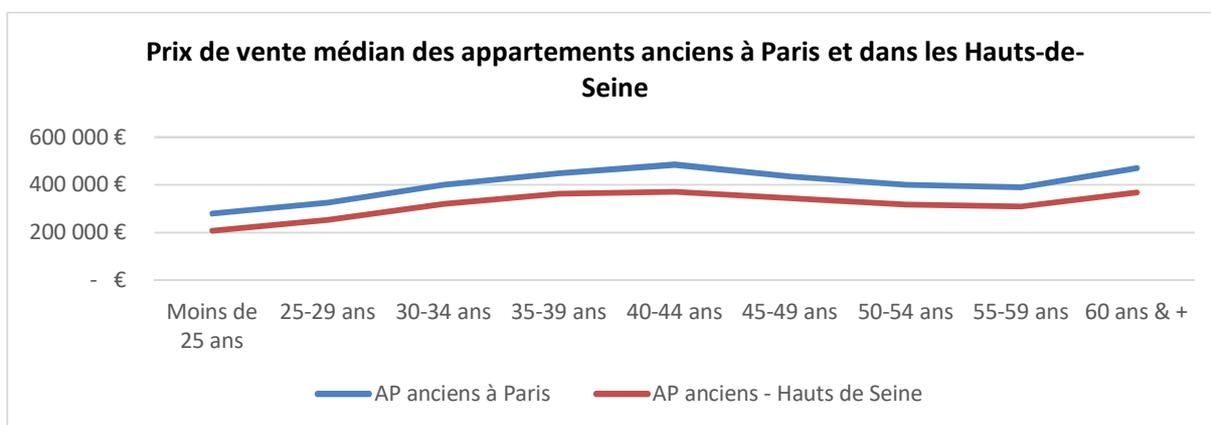
Les prix d'achat médians au m² tendent à augmenter avec l'âge des acquéreurs. Les Millenials se trouvent au cœur de cette augmentation avec les 25-29 ans proches des prix les plus bas et les 35-39 proches des prix les plus élevés. Les prix restent à un niveau relativement stable.

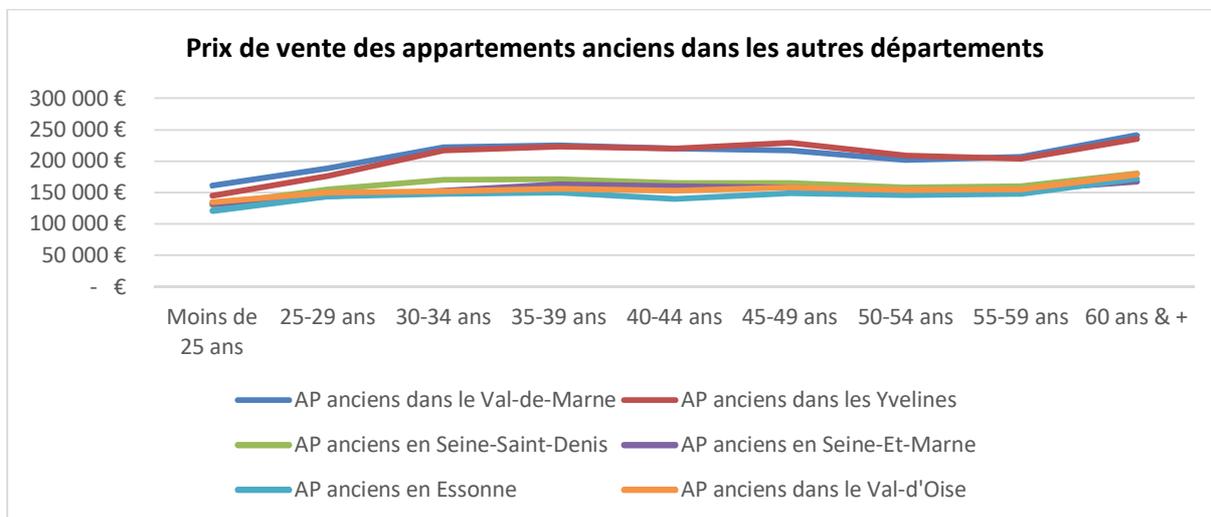


Mais ce principe trouve une exception notable s'agissant des appartements neufs : les moins de 25 ans achètent en effet plus cher dans le neuf que les 25-29 ans. On peut sans doute y voir le résultat d'une stratégie parentale d'investissement. Dès lors, les plus jeunes se trouvent en mesure de réaliser des acquisitions plus importantes que les Millenials.

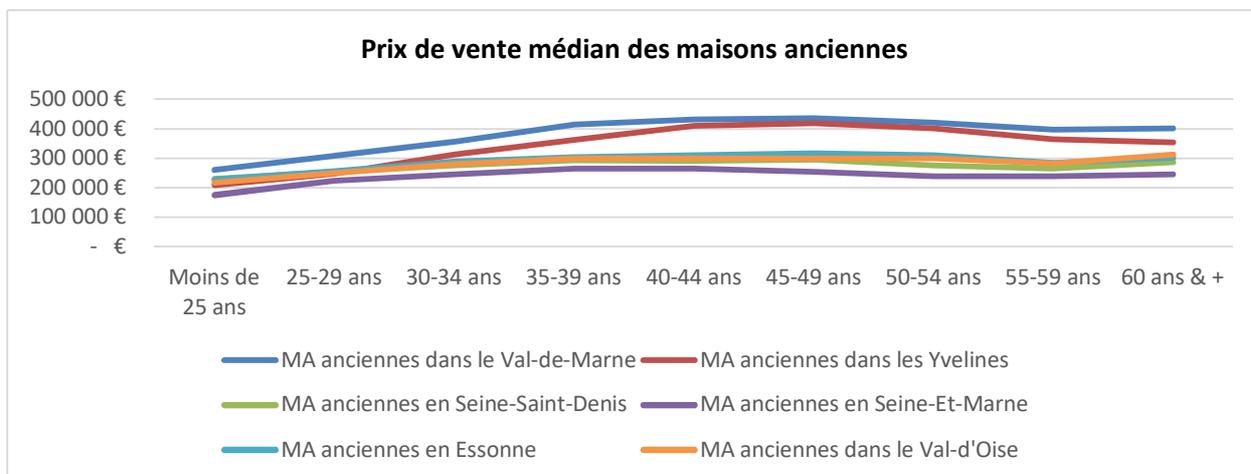


Dans les autres départements (v. graphique ci-dessus), le prix au m² suit globalement la courbe des âges. Là encore, deux exceptions doivent être notées. En Essonne, le prix d'achat baisse fortement pour les 25 / 29 ans. C'est aussi le cas en Seine-Saint-Denis, où la baisse du prix d'achat s'amorce avec les 30 / 34 ans.





En prix unitaire, la courbe d'augmentation du prix avec l'âge est encore plus nette entre les moins de 25 ans et les 35 ans et plus. Cela indique que les plus jeunes achètent sans doute de petits logements, ce que confirme une analyse des surfaces vendues.



Pour les maisons, le prix médian augmente avec l'âge des acquéreurs jusqu'à la tranche 35-39 ans puis se stabilise.

Dans quelle catégorie socio-professionnelle les acquéreurs Millenials se situent-ils ?

En 2018, la part de CSP+ (à savoir artisans, cadres et professions intermédiaires) parmi les acquéreurs franciliens était de 73 % (contre 62% en 1998). La part des employés et ouvriers était passée à 19 %, (contre 27 % en 1998) et même 5 % à Paris (contre 15 %).

Chez les « moins de 25 ans », la situation est spécifique : les CSP+ ne constituent que 48 % de cette tranche d'âge en région francilienne (35 % à Paris) tandis que les employés et ouvriers en représentent 40% (mais seulement 12% à Paris). De nombreux « moins de 25 ans » sont encore sans doute étudiants.

Pour les plus de 60 ans, les parts des CSP+ et des employés et ouvriers diminuent, logiquement, au profit des retraités.

Dans les autres tranches d'âges, les proportions évoluent peu au fil des ans.

Ainsi à Paris, 95 % des acquéreurs de 30 à 34 ans sont cadres. C'est à cet âge que le taux de CSP+ est le plus élevé... mais il est déjà de 91 % chez les 25-29 ans et demeure de 90 % chez les 55-59 ans !

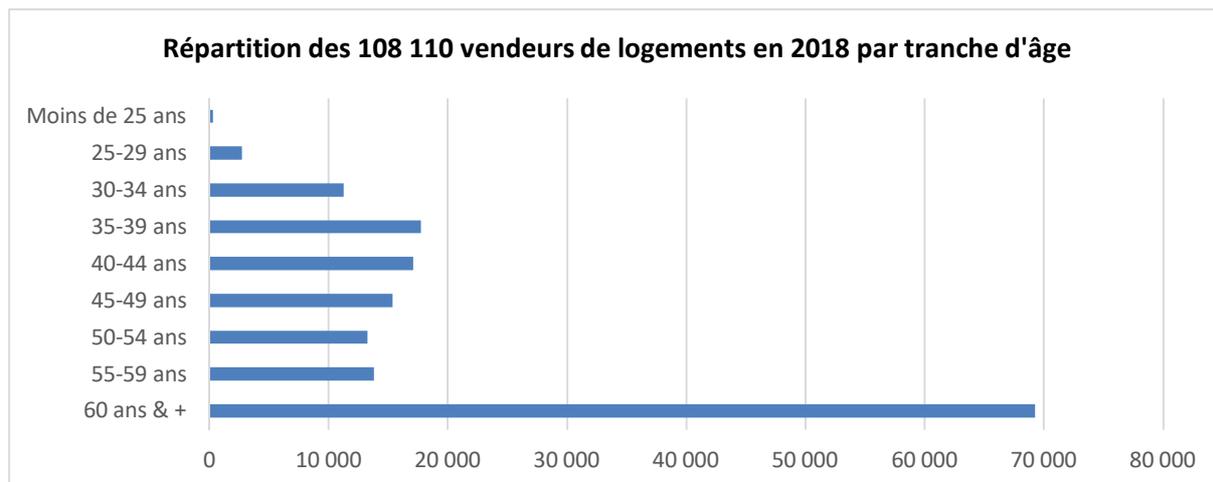
Il n'y a donc pas d'évolution sensible de la catégorie socio-professionnelle des acquéreurs en fonction de leur âge, sauf s'agissant des plus jeunes (car, souvent, leur catégorie n'est pas encore déterminée) et ces plus âgés (car la catégorie socio-professionnelle majoritaire devient... « retraité »).

Répartition des CSP+ par département, selon l'âge des acquéreurs

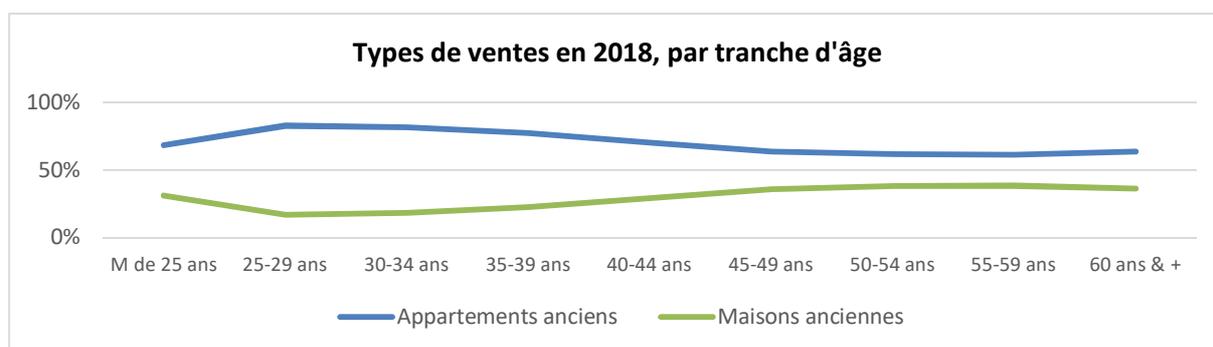
Départements	Ensemble	Moins de 25 ans	25-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	40-44 ans	45-49 ans	50-54 ans	55-59 ans	60 ans & +
Ile-de-France	73%	48%	76%	80%	80%	79%	79%	78%	77%	30%
Paris	86%	35%	91%	95%	94%	93%	92%	91%	90%	47%
Seine-et-Marne	59%	43%	59%	63%	65%	68%	66%	66%	63%	18%
Yvelines	73%	48%	75%	80%	81%	81%	82%	83%	76%	24%
Essonne	66%	51%	66%	70%	73%	73%	75%	73%	69%	20%
Hauts-de-Seine	85%	59%	89%	92%	92%	92%	90%	88%	86%	33%
Seine-Saint-Denis	67%	51%	72%	73%	73%	69%	68%	66%	65%	27%
Val-de-Marne	74%	49%	79%	82%	81%	79%	79%	76%	77%	26%
Val-d'Oise	65%	48%	67%	70%	72%	68%	70%	69%	69%	18%

II. Les Millenials, des vendeurs comme les autres ?

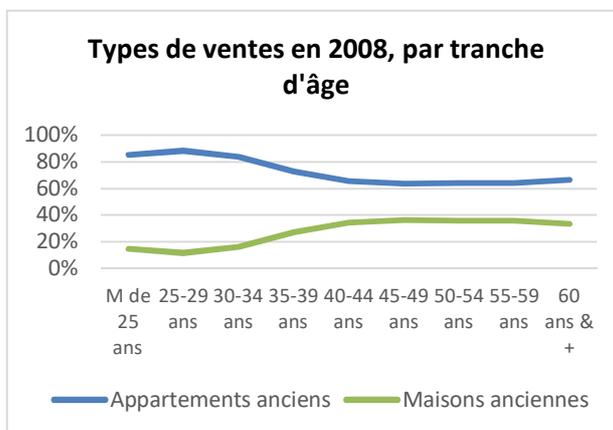
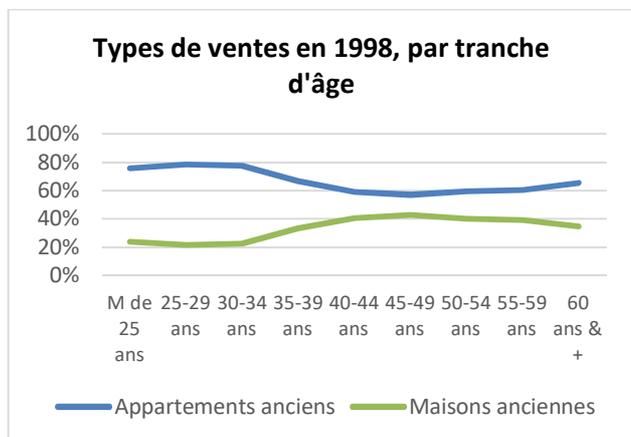
Du côté des vendeurs, les Millenials sont minoritaires : sur 180 110 vendeurs franciliens, les 25 / 39 ans n'étaient que 31 830 à avoir vendu un logement ancien en 2018.



Quel type de bien les Millenials vendent-ils ?



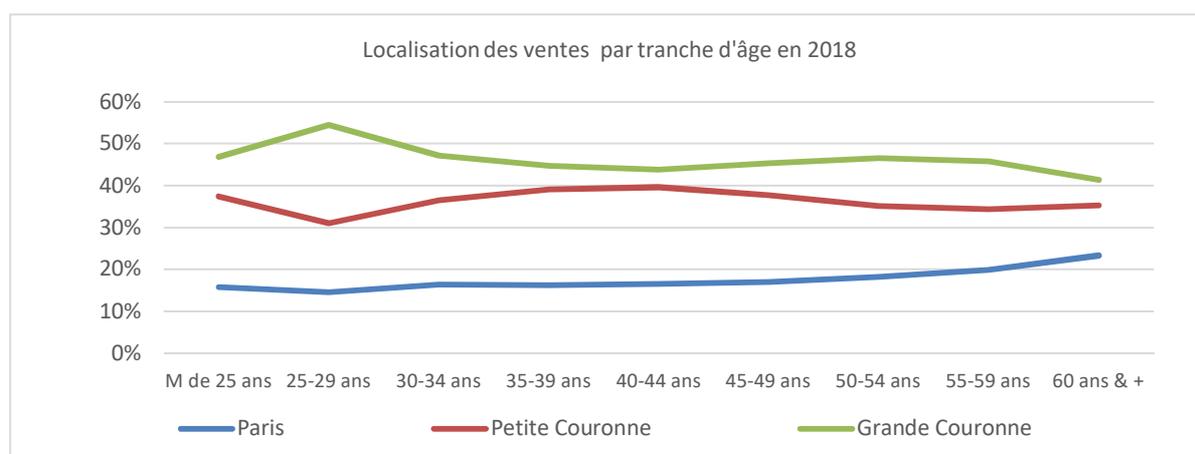
Global : 37 % d'appartements et 33 % de maisons



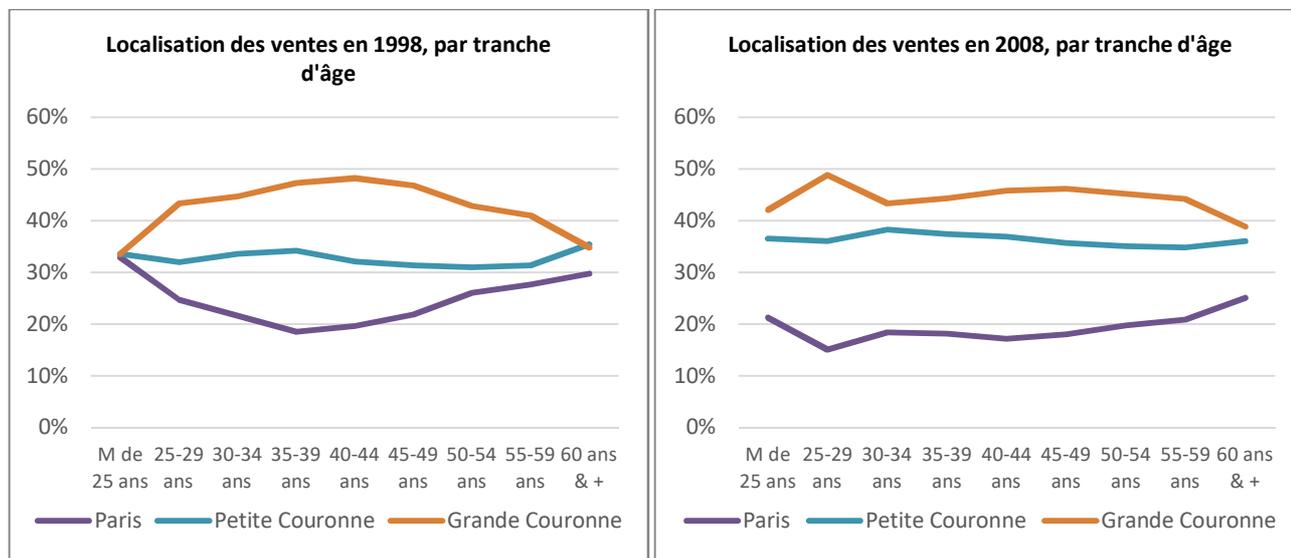
Global en 2008 : 69 % d'appartements et 31 % de maisons
Global en 1998 : 64 % d'appartements et 36 % de maisons

Les plus jeunes achetant peu de maisons, les ventes qu'ils réalisent concernent, logiquement, surtout des appartements. Cette tendance a assez peu évolué depuis 20 ans. Tout au plus note-t-on que 35 ans constituait, en 1998, un âge marquant une rupture : à partir de cet âge, les vendeurs de maisons étaient, à cette époque, plus nombreux. En 2018, on ne constate plus une telle cassure : la part des maisons dans les ventes augmente plus régulièrement selon l'âge des vendeurs.

Où les Millenials vendent-ils ?



Global : 20 % à Paris, 36 % en Petite Couronne et 44 % en Grande Couronne



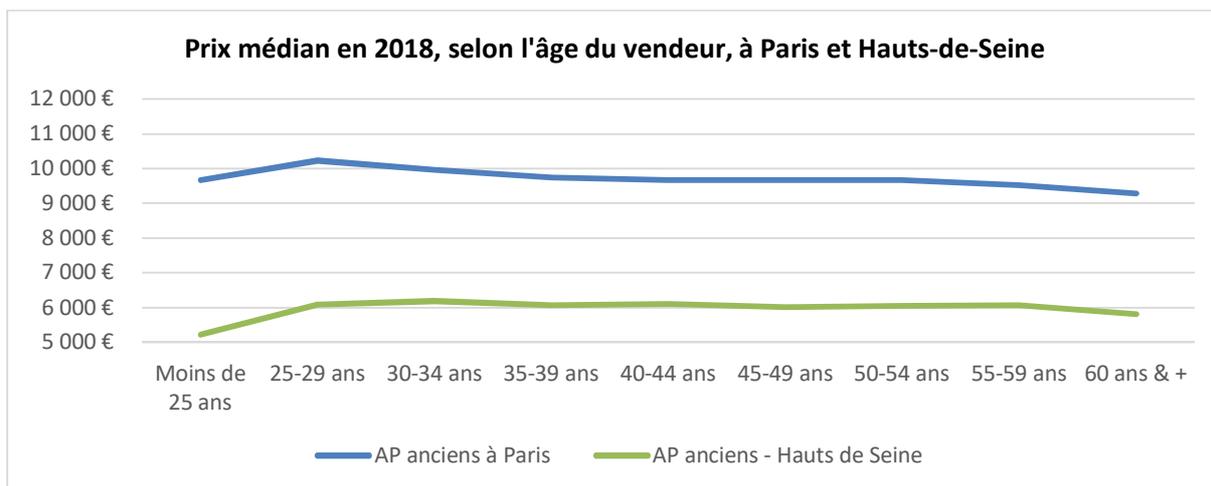
Global en 2008 : 21 % à Paris, 36 % en Petite Couronne et 43 % en Grande Couronne
Global en 1998 : 25 % à Paris, 33 % en Petite Couronne et 41 % en Grande Couronne

Globalement, la part de Paris est plus importante lorsque les Millenials réalisent une vente que lorsqu'ils acquièrent un bien. Par ailleurs, les ventes se réalisent un peu plus souvent à Paris dans les tranches d'âge les plus élevées, ce qui doit être mis en rapport avec la répartition des habitants.

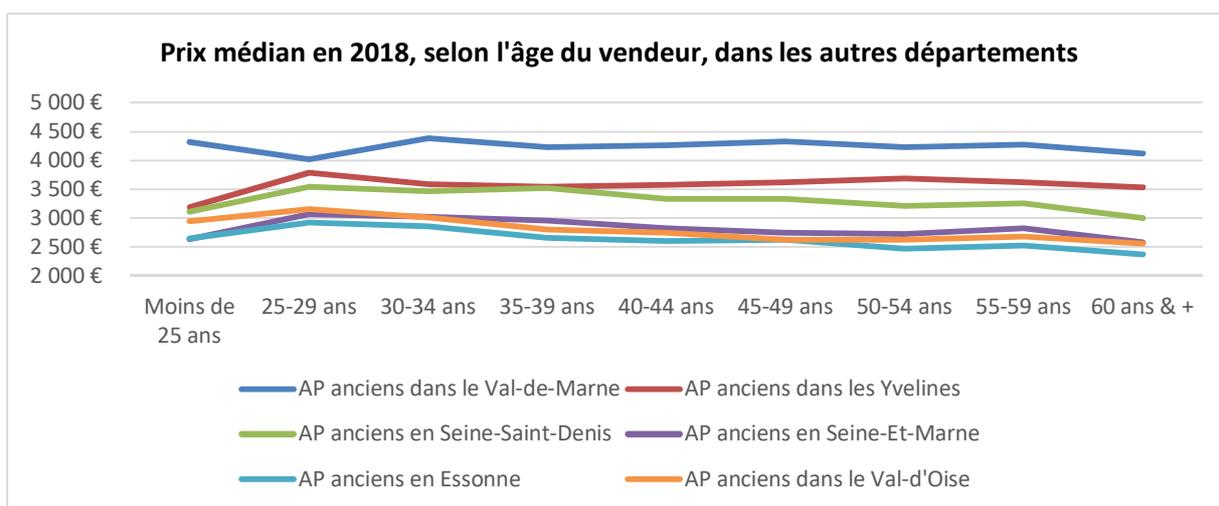
Mais il n'en reste pas moins que la part des ventes se déroulant à Paris diminue à tous les âges ce qui correspond aux évolutions de la répartition du marché immobilier francilien.

Pour le reste, la répartition des vendeurs n'apparaît pas fortement corrélée à leur âge.

À quel prix les Millenials vendent-ils ?



Les prix de vente médians au m² semblent légèrement baisser à mesure que les vendeurs prennent de l'âge, que ce soit à Paris ou dans les Hauts-de-Seine d'une part, ou dans les autres départements franciliens d'autre part.



Combien de temps les Millenials conservent-ils leur logement ?

La durée médiane de détention pour l'ensemble des vendeurs est de l'ordre de 8 ans pour les appartements et de 10 ans pour les maisons. Cette durée médiane est rappelée dans la dernière colonne du tableau ci-dessous.

Sans grande surprise, la durée de détention augmente avec l'âge des vendeurs, de manière assez homogène selon les départements et les types de biens.

Ainsi, on a gardé son logement entre 1 et 4 ans lorsqu'on vend entre 25 et 29 ans ; entre 3 et 6 lorsque l'on vend entre 30 et 34 ans ; entre 4 et 8 ans lorsque l'on vend entre 35 et 39 ans, etc.

Durée de détention médiane (en année), selon l'âge du vendeur de logement ancien, en 2018

Type	Département	M de 25 ans	25-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	40-44 ans	45-49 ans	50-54 ans	55-59 ans	60 ans & +	Ensemble
Appartements	Paris	2	3	5	6	8	9	9	10	13	9
	Seine-et-Marne	3	4	5	7	8	11	10	11	13	8
	Yvelines	3	3	5	7	8	9	10	10	13	8
	Essonne	3	4	5	8	9	9	10	11	13	8
	Hauts-de-Seine	2	3	5	6	8	10	10	10	12	8
	Seine-Saint-Denis	3	3	5	7	9	10	11	12	14	9
	Val-de-Marne	2	3	5	7	8	9	10	11	13	8
	Val-d'Oise	2	3	6	7	9	10	10	11	14	8
Maisons	Seine-et-Marne	1	3	5	7	8	10	11	12	14	9
	Yvelines	1	3	5	6	8	9	11	13	15	10
	Essonne	3	2	5	6	8	9	11	12	15	10
	Hauts-de-Seine	-	1	3	4	7	9	10	12	14	10
	Seine-Saint-Denis	3	3	5	6	8	10	11	13	16	11
	Val-de-Marne	1	2	4	6	7	8	11	13	15	10
	Val-d'Oise	1	3	4	6	8	10	11	12	16	10
Minimum		1	1	3	4	7	8	9	10	12	8
Maximum		3	4	6	8	9	11	11	13	16	11