

JEAN-PAUL POISSON

Pour une étude statistique des mutations de logements

Journal de la société statistique de Paris, tome 107 (1966), p. 194-199

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1966__107__194_0

© Société de statistique de Paris, 1966, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques

<http://www.numdam.org/>

POUR UNE ÉTUDE STATISTIQUE DES MUTATIONS DE LOGEMENTS

Nous avons déjà ici même (*cf.* « Introduction à une étude statistique de la propriété immobilière », in J. S. S. P., juillet-septembre 1953) signalé l'intérêt présenté par l'examen statistique du contenu des actes notariés de vente d'immeubles, lequel est facilité par le fait qu'ils sont rassemblés dans les bureaux des « Conservations des Hypothèques », dont les archives sont publiques. Cependant, notre étude n'ayant porté que sur des immeubles entiers, dits « de rapport », il nous a paru utile de la compléter en montrant également l'intérêt que présente l'examen des mutations de logements individuels (appartements dans des immeubles en copropriété et pavillons d'habitation). Notre travail porte sur un échantillon faible; notre but est donc plutôt d'y signaler des voies intéressantes pour la recherche que d'apporter des résultats.

A cet effet nous avons examiné cent actes de vente passés chez des notaires parisiens en 1964 et portant sur des appartements ou des pavillons, tous situés dans la région parisienne (entendue au sens de Paris, Seine, Seine-et-Oise et Seine-et-Marne). Il est signalé que certains

actes comportent plusieurs vendeurs ou acquéreurs; le nombre de personnes intéressées ne correspond donc pas au nombre de ventes. D'autre part certains renseignements ont parfois été omis dans des actes (date de naissance, profession, par ex.). Notre étude portera donc sur des chiffres parfois supérieurs et parfois inférieurs à ceux du nombre d'actes examinés.

Les 100 ventes en cause portaient sur 87 appartements en copropriété et 13 pavillons individuels.

Sur les vendeurs, il y avait 39 couples d'époux, plus 2 couples d'ex-époux vendant l'ancienne habitation du ménage (dont 36 logements en copropriété et 5 pavillons), 31 femmes vendant seules et 20 hommes vendant seuls. Sur les 39 couples mariés, 26 l'étaient sous le régime de la communauté légale, 10 sous le régime de la communauté d'acquêts; 1 séparé de biens contractuellement; 1 s'était marié au Danemark; pour 1 le régime n'était pas indiqué. Il y avait donc 36 couples au moins sur 39 mariés sous un régime de communauté.

Sur les 31 femmes vendant seules, 11 étaient mariées, 10 veuves, 5 célibataires, 4 divorcées et une de situation non précisée.

Sur les 20 hommes vendant seuls, il y avait 16 mariés, 3 célibataires, 1 veuf.

Les vendeurs non mariés étaient donc, sexes réunis, au nombre de 23 (dont 8 célibataires), sur 100 ventes.

La moyenne d'âge dans les 39 couples mariés vendeurs était de 52 ans et 8 mois pour les hommes et de 50 ans et 1 mois pour les femmes. Elle était de 54 ans et 8 mois pour les femmes vendant seules (dont 67 ans pour les veuves et 41 ans et 3 mois pour les mariées). Elle était de 54 ans pour les hommes vendant seuls.

Sur les acquéreurs, il y avait 36 couples d'époux, dont 7 étaient mariés sous le régime de la communauté légale de biens, 12 sous celui de la communauté d'acquêts; 4 étaient séparés de biens. Il n'y avait aucune indication pour les autres (ce renseignement a en effet, dans les actes notariés plus d'intérêt du point de vue technique professionnelle en ce qui concerne les vendeurs qu'en ce qui concerne les acquéreurs). Il y avait 18 acquisitions avec prix payable comptant et 18 où le prix était payable à terme ou payé de deniers d'emprunt, ce qui augmentait le nombre d'acquisitions faites par des couples, le vendeur non payé ou le prêteur exigeant l'engagement conjoint et solidaire de l'épouse.

Sur les 29 femmes achetant seules, 9 étaient mariées (dont une sous le régime de la communauté légale, les 8 autres étant séparées de biens), 7 veuves et 13 célibataires (11 de celles-ci achetaient avec des facilités de crédit).

Sur les 28 hommes achetant seuls, 21 étaient mariés, 1 divorcé, 1 veuf et 5 célibataires.

Les acquéreurs non mariés étaient donc, sexes réunis, au nombre de 27 (dont 18 célibataires) sur 93, soit une proportion supérieure à ce qu'elle était chez les vendeurs, indice d'un âge moyen moindre.

Effectivement, la moyenne d'âge dans les 36 couples mariés acquéreurs était de 40 ans et 3 mois pour les hommes et de 36 ans et 6 mois pour les femmes. Elle était de 44 ans et 4 mois pour les femmes achetant seules (dont 63 ans et 5 mois pour les veuves et 38 ans et 1 mois pour les mariées). Elle était de 52 ans et 7 mois pour les hommes achetant seuls.

Les durées de mariage moyennes chez les 43 acquéreurs mariés dont les dates de mariage sont indiqués étaient de 13 ans et 2 mois (elles étaient de 22 ans et 2 mois chez les 70 vendeurs mariés dont les dates de mariage sont indiquées).

On peut donc noter que les femmes jouent un rôle assez important tant comme vendeuses que comme acquéreurs, soit seules, soit comme covenderesses ou coacquéreurs, qu'elles soient mariées ou non, et même sous les régimes matrimoniaux ne leur conférant en principe aucun droit à cet égard (ceci étant d'ailleurs dû en partie, comme on l'a vu plus haut, aux nécessités posées par les facilités de crédit); les femmes séparées de biens sont en pourcentage assez faible, tant chez les venderesses que chez les acquéreurs, et les veuves moins nombreuses encore.

Que ce soit pour les couples ou pour les groupes d'hommes agissant seuls et de femmes agissant seules, les moyennes d'âge sont toujours inférieures chez les acquéreurs à ce qu'elles sont chez les vendeurs.

Ainsi, tant les moyennes d'âge que les durées de mariage et la proportion de célibataires révèlent une plus grande jeunesse dans les rangs des acquéreurs que dans ceux des vendeurs. Cette jeunesse est d'ailleurs très relative (âges moyens supérieurs dans tous les cas à 40 ans pour les hommes et à 36 ans pour les femmes); on voit là que l'accession à la propriété reste encore peu facile aux jeunes ménages.

On peut remarquer que la moyenne d'âge est plus normale, tant chez les vendeurs que chez les acquéreurs, dans les couples que chez les hommes et les femmes achetant ou vendant seuls, où elle est toujours plus élevée.

Ce phénomène d'anormalité des opérations faites par les hommes et femmes achetant ou vendant seuls se retrouve aussi dans les prix de vente. Alors que la moyenne générale des prix de vente est de 51 500 F, les moyennes de prix sont de 86 550 F pour les femmes vendant seules et de 79 800 F pour celles achetant seules; elles sont de 100 000 F pour les hommes vendant seuls et de 136 400 F pour les hommes achetant seuls.

On voit également, par les chiffres qui précèdent, que si les femmes sont assez nombreuses dans les ventes et achats, les biens mutés sont de moindre valeur, indice de disponibilités moindres; ce caractère est encore accentué par le fait que, dans l'échantillon étudié, aucun des hommes achetant seuls n'a eu besoin de recourir au crédit, alors que 11 des 29 femmes achetant seules ont dû demander un prêt.

Aucun transfert de patrimoine n'est appréciable tant dans le sens Paris-Province qu'inversement : Sur 99 vendeurs, 90 habitent la région parisienne (entendue au sens du 2^e paragraphe du présent article), 8 la province et 1 l'étranger; sur 99 acquéreurs, 96 habitent la région parisienne et 3 la province. Cette remarque est encore renforcée par le fait que les vendeurs provinciaux sont souvent des héritiers de propriétaires parisiens récemment décédés et les acquéreurs provinciaux sur le point de s'installer à Paris.

Les lieux de mariage des vendeurs et des acquéreurs révèlent une certaine émigration, relativement récente en ce qui les concerne, de la province et de l'étranger vers Paris; sur 70 lieux de mariage indiqués chez les vendeurs, 48 étaient dans la région parisienne, 20 en province ou dans les départements d'outre-mer, 2 à l'étranger; sur 47 lieux de mariage indiqués chez les acquéreurs, 25 étaient dans la région parisienne, 17 en province ou dans les départements d'outre-mer et 5 à l'étranger. Ce phénomène est encore plus caractéristique quant aux lieux de naissance : chez les vendeurs, sur 144 lieux de naissance indiqués, 55 sont dans la région parisienne (21 hommes et 34 femmes) et 89 en dehors de celle-ci, dont 75 en province et dans les départements d'outre-mer (37 hommes et 38 femmes) et 14 à l'étranger (6 hommes et 8 femmes); chez les acquéreurs, sur 132 lieux de naissance indiqués, 50 sont dans la région parisienne (28 hommes et 22 femmes), 82 en dehors de celle-ci, dont 66 en

province et dans les départements d'outre-mer (28 hommes et 38 femmes) et 16 à l'étranger (8 hommes et 8 femmes). Il est possible d'ailleurs, les mariages et naissances en Algérie et dans d'autres ex-territoires français étant assez nombreux dans l'échantillon, surtout chez les acquéreurs, que ce phénomène ait été accentué à l'époque étudiée par l'installation en métropole des rapatriés de ces régions; le comptage séparé de ces personnes ne suffirait pas à lui seul à éclaircir ce point, qui ne pourrait l'être que par comparaison avec d'autres années antérieures et postérieures aux rapatriements massifs, permettant de connaître le pourcentage de personnes nées ou mariées dans ces pays parmi celles qui s'installaient dans la région parisienne.

On peut remarquer que les prêts et crédits à l'acquisition de logements jouent un rôle appréciable, puisque près d'un tiers des acquisitions (30 sur 99 étudiées à cet égard) ont été faites grâce à un crédit. La moyenne des crédits était de 34 000 F par vente, ce qui est assez élevé, compte tenu des prix moyens susindiqués. La moyenne de ceux des taux d'intérêts mentionnés dans les actes (dans certains cas les intérêts se trouvent groupés avec le capital dans le montant de chaque échéance, et donc non précisés en la vente) était de 7,80 % l'an. L'échantillon examiné est trop faible pour permettre d'étudier les divers moyens de financement employés, en raison de leur grande variété (paiement partiel par un organisme spécialisé, se faisant rembourser par mensualités ou trimestrialités en général en 5 à 10 ans; prise en charge par les acquéreurs de ce qui reste dû sur un prêt préexistant; crédit fait par le vendeur pour plusieurs années, ou simples facilités de trésorerie pour quelques semaines; prêt par particuliers payant par subrogation, etc.).

La vitesse de rotation des logements est assez grande :

Sur 92 ventes étudiées à cet égard, les vendeurs n'avaient gardé le bien vendu que 8 ans et 1 mois en moyenne (la durée médiane était de 9 ans et l'écart interquartile de 7 ans : 5 à 12 ans). Cette moyenne s'élevait à 9 ans et 1 mois pour les vendeurs qui avaient eux-mêmes acheté les logements par eux vendus, mais baissait à 6 ans et demi pour ceux (au nombre de 23) qui en avaient hérité et à 5 ans et 4 mois pour ceux qui avaient fait construire (personnellement ou en souscrivant des parts de sociétés de construction). Il est particulièrement remarquable de voir combien peu longtemps les gens qui ont fait construire gardent le local ainsi construit. Il serait intéressant, sur un échantillon plus grand, d'en comparer les caractéristiques sociologiques (voir à cet égard notre étude, parue dans le numéro de juillet-septembre 1956 de ce journal sous le titre de « Sociologie notariale et Sociétés de construction ») à celle des acquéreurs d'appartements déjà construits, et de comparer également la nature des locaux. La rapidité de revente des locaux recueillis par voie d'héritage est aussi à signaler; la durée réelle de conservation est d'ailleurs encore moindre qu'il apparaît, car les formalités de règlement des successions, qui durent souvent assez longtemps, empêchent des héritiers de vendre aussi vite qu'ils le voudraient. Sur les 56 ventes où les vendeurs sont des hommes mariés (étant rappelé qu'il n'y avait parmi les vendeurs que 3 hommes célibataires) ou des couples, les vendeurs sont restés en moyenne 9 ans propriétaires; parmi eux seuls 6 étaient propriétaires par voie d'héritage (les autres ayant acheté). Sur les 33 ventes faites par des femmes seules (dont 2 par des femmes en indivision entre elles), les venderesses étaient restées propriétaires 8 ans en moyenne. Parmi elles 14 étaient propriétaires par voie d'héritage et ont revendu les locaux dont elles avaient hérité au bout de 3 ans et 7 mois en moyenne. On remarque donc que les femmes vendant seules étaient devenues propriétaires de manière passive et non volontaire beaucoup plus fréquemment que les hommes et que, si elles restent

en général presque aussi longtemps propriétaires que les hommes, elles vendent rapidement les locaux dont elles ont hérité.

De toute façon, quel que soit l'état des vendeurs et la manière dont ils sont devenus propriétaires, la durée moyenne pendant laquelle les appartements et pavillons vendus étaient restés leur propriété est toujours inférieure à 10 ans.

Les ventes de logements étudiées ont eu lieu en moyenne 8 ans et demi après la mise en copropriété de l'immeuble (date du règlement de copropriété); la durée médiane était de 7 ans et l'écart interquartile de 9 ans (2 à 11 ans).

Sur 100 ventes, il y a, parmi les vendeurs, 5 indivisions : une volontaire (acquisition faite indivisément depuis 42 ans par une mère veuve et sa fille) et 4 indivisions successorales (2 entre mère et fille; une entre 2 frères et une sœur, après décès du père en 1931 et de la mère en 1945, soit une indivision entre eux depuis 19 ans; une entre la grand-mère, 3 enfants et 2 petits-enfants, après le décès du grand-père en 1956 et de l'un des enfants en 1957; les petits-enfants ont atteint leur majorité en 1964 et on a vendu aussitôt). Parmi les acquisitions, une seule a été faite en indivision (par 4 frères). L'étude de la nature et de l'origine des indivisions, tant chez les vendeurs que dans l'établissement de propriété mentionné dans les ventes, permettrait de compléter utilement les enquêtes partielles mentionnées par M. le Pr Gaudemet dans son ouvrage sur « Les Communautés familiales » (Éditions Marcel Rivière et Cie, Paris, 1963).

Sur les 100 ventes en cause, 7 seulement portent sur des locaux occupés; 73 portent sur des logements libres; 16 sur des logements occupés par l'acquéreur; 4 sur des locaux sur lesquels le vendeur s'est réservé le droit d'habitation jusqu'à son décès. La proportion des acquisitions de locaux occupés par des tiers, donc faites à titre de placement immobilier ou en vue d'imposer échange ou de donner congé se révèle ainsi faible (7 %).

La structure sociale n'est pas fondamentalement différente chez les vendeurs et les acquéreurs : les retraités et sans profession sont naturellement plus nombreux chez les vendeurs que chez les acquéreurs; les ouvriers sont partout peu nombreux.

Chez les hommes, sur 63 vendeurs étudiés à cet égard, il y avait : 9 sans profession (retraités compris), 20 membres de professions libérales, industriels et dirigeants de sociétés, 6 fonctionnaires, 13 commerçants et artisans, 12 employés non fonctionnaires, 3 ouvriers; sur 64 acquéreurs, il y avait : 4 sans profession (retraités compris), 19 membres de professions libérales, industriels et dirigeants de sociétés, 5 fonctionnaires, 15 commerçants et artisans, 14 employés non fonctionnaires, 7 ouvriers. Chez les femmes, sur 43 vendeuses, il y avait : 29 sans profession (retraitées comprises), 1 membre de professions libérales, 5 fonctionnaires, 2 commerçantes, 5 employées, 1 ouvrière; sur 45 acquéreurs, il y avait : 18 sans profession (retraitées comprises), 2 membres de professions libérales, 8 fonctionnaires, 4 commerçantes et artisanes, 11 employées, 2 ouvrières. La proportion des femmes non actives est donc élevée.

Les études ci-dessus esquissées ne constituent que quelques exemples des renseignements que la plupart des sciences humaines peuvent tirer de l'analyse statistique du contenu des actes de vente. Un échantillon plus important aurait permis d'étudier les transmissions entre catégories sociales et professionnelles, entre la banlieue et Paris et, à l'intérieur de Paris, entre quartiers, la vitesse relative de rotation des logements selon l'importance de ceux-ci, leur localisation, les professions et âges de leurs propriétaires, etc., les modalités et durées de l'aide à l'accession à la propriété, leur coût selon ces modalités, et bien d'autres choses

encore. En outre ces faits peuvent être suivis dans leur évolution très loin dans le passé, compte tenu du fait que les ventes contiennent pratiquement toujours une origine de propriété trentenaire et, en outre, que cette origine contient elle-même les références à des actes plus anciens, déposés dans la même Conservation des hypothèques, et donc immédiatement accessibles, qui permettent dans la généralité des cas de recueillir des renseignements comparables jusqu'à la Révolution française.

Nous ne pouvons donc que réitérer le vœu que nous formions en conclusion de notre article de 1953 précité, de voir sociologues et économistes ne pas négliger les ressources considérables qu'offrent pour leurs études les Conservations des hypothèques, où se trouve une documentation dont l'analyse statistique peut leur fournir mieux, plus vite et à beaucoup moins de frais ce qu'ils cherchent parfois dans de longues, lourdes, coûteuses et incertaines enquêtes.

Jean-Paul Poisson