

III. LES NOUVEAUX ATTRAITS DES RÉGIONS FRANÇAISES : AU BONHEUR DES CAMPAGNES ET DES RICHES

Afin de mieux connaître les localisations préférentielles des nouveaux acquéreurs étrangers, nous nous sommes intéressés à la base d'acquisitions du SESDO, Service d'Enquête, de Statistiques et de DOcumentation de la Direction générale des Impôts. Celle-ci recense les achats de résidences effectués par les étrangers sur le territoire métropolitain (France métropolitaine, Corse comprise), à partir de relevés effectués auprès des notaires.

Ces données relatives aux acquisitions des étrangers sont disponibles tous les deux ans. Ces fichiers rassemblent l'ensemble des acquisitions effectuées par des étrangers pendant l'année (celui de l'année 2000, comptabilise ainsi les achats effectués du 1^{er} janvier au 31 décembre 2000) tant en nombre qu'en montant. Néanmoins, ni les transactions inférieures à 100 000 francs ni les départements où le nombre d'acquéreurs est inférieur à trois ne sont renseignés par le SESDO. Ceci afin de préserver le secret statistique. Certains montants ne correspondent donc à aucun nombre d'acquisition. Une multitude de petites transactions seraient donc susceptibles d'échapper à cette base de données. De plus, selon Bruno Vayssière, professeur de tourisme à l'université de Savoie, ces fichiers seraient non exhaustifs¹.

Les acquisitions recensées sont ventilées selon la nature des biens achetés (terrain nu ou habitations) et selon la nationalité des acquéreurs. Initialement prévues sur la période 1990 à 2000, les analyses porteront sur quatre fichiers couvrant la période 1994 à 2000, car les fichiers antérieurs ne sont plus ventilés par départements mais seulement par types d'acquisitions. Le fichier permet de distinguer les parts de ces investissements :

- faites par des étrangers résidants en France de celles effectuées par des étrangers résidants à l'étranger et leurs nationalités ;
- effectuées par des personnes physiques de celles effectuées par des sociétés ;
- sommairement selon leurs natures : immeubles bâtis, châteaux et domaines de classe exceptionnelle, terrains nus ou à bâtir.

S'agissant de localiser les nouveaux résidents secondaires étrangers, il faut d'abord s'extirper de la nébuleuse des achats effectués par les non résidents. En effet, si les résidences

¹ VAYSIERRE B-H., (2002). *Dépouillement de l'enquête SESDO, données 2000*. 38p. polygr.

« Nous avons la preuve directe du manque d'exhaustivité de ce fichier : David Smith, Australien, a acheté à Chelles (77) une maison en septembre 2000 pour environ 1,7 million ». Or, aucun ressortissant australien n'est mentionné en Seine et Marne ...

secondaires ont de multiples fonctions, un non résident peut rechercher une résidence qui deviendra principale un an ou deux seulement après l'achat. En outre, un étranger résidant en France peut s'acheter une résidence secondaire, mais la nature de son achat, résidence principale ou secondaire, n'est alors pas disponible. Nous avons donc considéré ici uniquement les achats effectués par des particuliers non résidents afin de représenter les montants des transactions effectuées par les acquéreurs étrangers de résidences secondaires, leurs volumes et leur dispersion sur le territoire.

Nous décrivons donc par la suite les tendances des achats récents des particuliers étrangers sur le territoire français, en examinant leur évolution générale, les disparités entre territoires et les tendances nationales des populations les plus présentes.

III.A. DEUX DYNAMIQUES MARQUÉES ENTRE RÉÉQUILIBRAGE ET EFFET VEBLEN

III.a.1. La dynamique générale des achats

1.1. Une montée en puissance ...

Dans un premier temps, sur l'ensemble de la France, on observe une montée en puissance des ventes ainsi que du montant qui leur est consacré.

Tableau 11 : Montant et nombre des achats des particuliers non résidents de 1994 à 2000

Année	montant total des acquisitions (F).	nombre avéré d'acquisitions (*)	nombre estimé d'acquisitions (**)	Dnombre $N_i - N_{i-2}$
1994	12 110 022 192	14 876	16 513	
1996	10 397 989 497	12 284	13 747	-17%
1998	13 262 579 492	15 074	16 471	20%
2000	20 318 948 949	19 769	21 501	31%
Totaux	56 089 540 130	62 003	68 232	

Source: SESDO années 1994 à 2000 – non résidents particuliers. Calculs de l'auteur.

(*) Les acquisitions avérées représentent uniquement les données disponibles puisqu'à certains montants ne correspondent aucun nombre d'acquisition.

(**) Les estimations sont réalisées à partir des prix moyens calculés par département (voir convention de calcul en ANNEXE D).

En effet, les acquisitions de résidences secondaires de la part de non résidents ont sensiblement augmenté tant en volume qu'en montant sur la période 1994 à 2000. L'année 1996 est la seule année creuse, enregistrant une baisse de 1,7 milliards de francs et de 2 766 ventes par rapport à 1994. Mais cette baisse de 17% des ventes est rapidement compensée par une augmentation de 20% entre 1996 et 1998 puis de 31% entre 1998 et 2000. On constate ainsi qu'en l'espace de 7 ans, le nombre d'acquisitions réalisées par des non-résidents a été multiplié par 1,3 et leur montant global par 1,7. L'attractivité des territoires français mesurée à l'aune des deux critères que sont le nombre des ventes et les niveaux de prix, aurait donc cru.

En réintégrant les trois années de ventes manquantes, on peut estimer le nombre total de transactions de la période 1994 à 2000 à 118 000 pour un montant avoisinant les 96 milliards de francs¹. A titre de comparaison, l'IFEN relève qu'en France métropolitaine, entre 1982 et 1998, soit sur une période de sept ans également, on aurait construit 335 000 résidences secondaires². Par rapport à l'ensemble du parc national ces chiffres paraissent là plus faibles, on comptait 2,8 millions de résidences secondaires en France métropolitaine et Corse en 1990 et 2,9 en 1999 selon l'INSEE.

1.2. ... inégale

Mais, l'ensemble de ces achats et de ces implantations demeure très inégalement réparti sur le territoire national. La plupart des ventes sont ainsi concentrées dans quelques

¹ Estimations réalisées en conférant aux années 1995, 1997 et 1999 la valeur moyenne des années encadrantes.

² IFEN., (1998). *Tourisme, environnement, territoires : les Indicateurs*. Institut français de l'environnement Editions TEC & DOC. 260p. (collection « Indicateurs »).

départements dont les Alpes maritimes et le Var qui représentent toujours plus de 30% des ventes.

Cette disparité des volumes et des montants sur le territoire national implique une disparité des prix. La demande très localisée a tendance à favoriser des écarts de prix très importants, parfois même entre départements limitrophes. Quand bien même on observe l'esquisse d'un rééquilibrage des nombres d'acquisitions par département, les disparités des valeurs immobilières et du patrimoine résidentiel de ces départements ont tellement crû que les inégalités de montants de dépenses des étrangers par département auraient été plus importantes en 2000 qu'en 1996. Ces tendances sont d'autant plus fortes que les montants globaux d'achats n'ont pas cessé d'augmenter.

Tableau 12 : Indices de dispersion départementaux des achats des particuliers non résidents

année	Dispersion des montants		Dispersion des nombres d'acquisitions (*)		Dispersion des prix moyens
	Gini (**)	C ² (***)	Gini	C ²	C ²
1994	0,811	13,621	0,723	6,108	0,411
1996	0,799	15,991	0,697	7,662	0,221
1998	0,814	16,994	0,736	10,160	0,244
2000	0,796	14,862	0,724	9,11	0,295

Source: SESDO années 1994 à 2000 – non résidents particuliers. Calculs de l'auteur.

(*) Calculs réalisés à partir des nombres d'acquisitions estimés par département.

(**) Voir mode de calcul. Infra p57.

(***) $C^2 = V(I)/\bar{I}^2 = \sigma(I)^2/\bar{I}^2$ et l'écart type, s , défini comme $\sigma(I) = \sqrt{\sum (I - \bar{I})^2/n}$ avec I le montant, le nombre ou le prix moyen des acquisitions dans le département i .

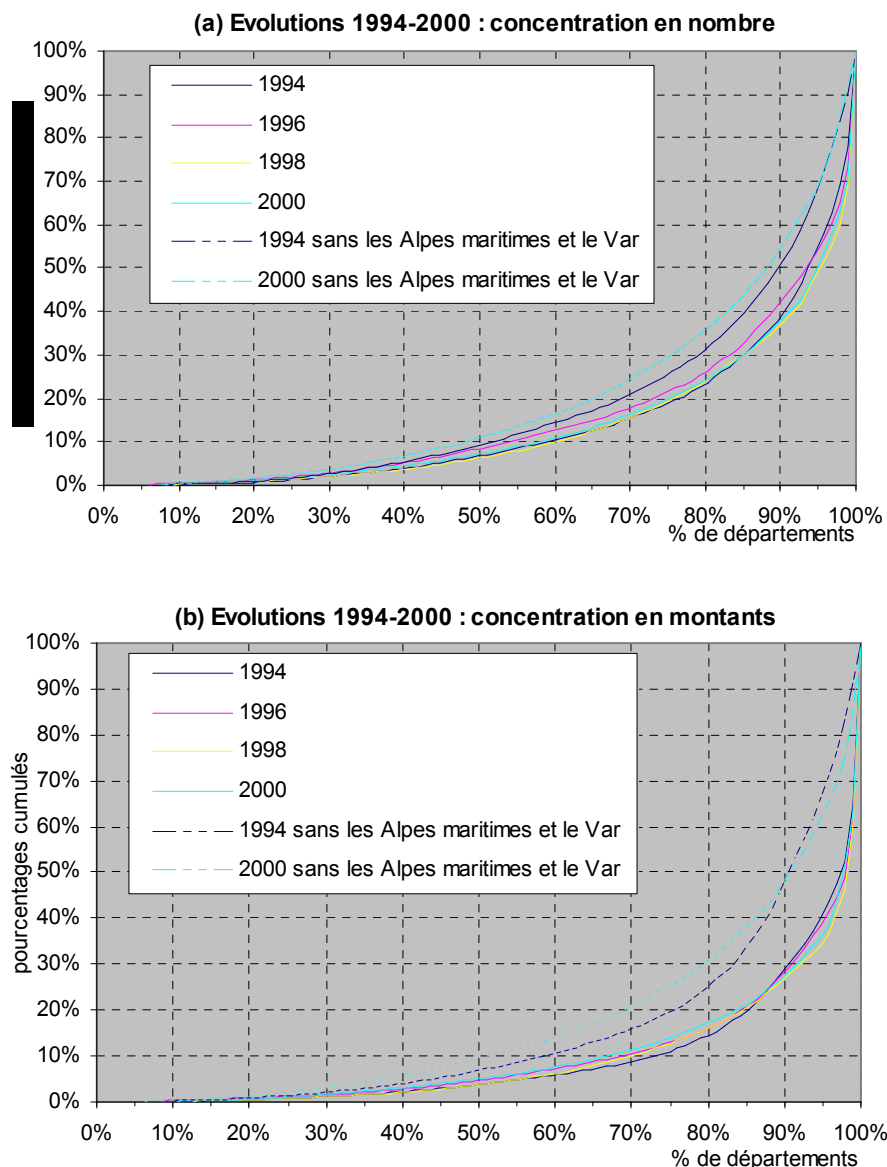
La dispersion du montant moyen des acquisitions par département est marquante. Elle diminue entre 1994 et 1996, avec le fléchissement des achats qui se font à des prix modestes. Le prix moyen n'augmente en effet que de 3% entre 1994 et 1996, contre 6% entre 1996 et 1998 et surtout 17% entre 1998 et 2000.

Cependant, depuis 1996, la dispersion des prix moyens pratiqués augmente régulièrement. En 2000, le coefficient de dispersion, d'une valeur de 0,295, signifie que l'écart moyen des prix constatés par département est égal au tiers de la moyenne de ces prix au niveau national, soit 280 000 francs. Les disparités de la valeur marchande des biens selon leur implantation géographique ont ainsi sensiblement augmenté depuis 1996. Mais il faut prendre en considération un possible effet de structure puisque la nature des logements (châteaux, studios, lotissements...) varie avec leur localisation. Par exemple, un prix moyen

par département peut correspondre à une majorité d'appartements sur la Côte d'Azur¹ ou à la vente de quelques grandes propriétés en Dordogne en 1994².

En outre, ces disparités montantes des prix pratiqués s'accompagnent d'une meilleure répartition des acquisitions sur le territoire.

Figure 3 : Courbes de concentration en nombre (a) et en montant (b) par département des acquisitions des particuliers non résidents



Source SESDO acquisitions des personnes physiques non résidentes 1994-2000. Elaborations de l'auteur.

Les deux évolutions précédentes de courbes de concentration décrivent ainsi ce phénomène de répartition spatiale et de concentration des prix. Si les tous premiers départements vendeurs attirent de plus en plus d'acheteurs et réalisent donc des nombres de transactions croissants (Figure 3(a)), on observe un décalage de ces courbes vers

¹ En 1994, le montant moyen d'une acquisition dans les Alpes Maritimes était de 1,1 millions de francs, mais l'achat de studios peut influencer sensiblement sur ce montant.

² Deux propriétés exceptionnelles ont été acquises en Dordogne en 1994, l'un par un Suisse pour 3,2 millions de francs, le second par un Néerlandais pour 1,6 millions de francs.

l'équipartition surtout dans l'ensemble des départements petits vendeurs. La tendance est plus nette en ce qui concerne la concentration des montants d'acquisitions (figure 3(b)), les départements qui réalisent les montants les plus élevés en concentrent toujours plus, tandis que les départements mineurs se répartissent un peu mieux le reste de la somme de ces investissements. Les indices de Gini, qui se déduisent des courbes de concentration précédentes (dites de Lorenz) en calculant la surface de concentration comprise entre ces courbes et la bissectrice d'équipartition¹, permettent de constater que les disparités des nombres d'acquisitions et des montants par département restent relativement stables. Ils rendent ainsi compte du maintien de disparités de l'attractivité résidentielle touristique des territoires français².

Il faut souligner le rôle à part joué par les Alpes-Maritimes et le Var qui à eux seuls comptabilisent 31% des transactions et 47% de leur montant global en 1994³. La prépondérance de ces deux départements a été confortée puisqu'ils totalisaient en 2000 36% des acquisitions et 48% de leur montant. Les achats restent donc extrêmement concentrés puisqu'à eux seuls, les dix départements où se concentrent les plus grands nombres d'acquisitions représentent quelque soit l'année, 60 à 62% des ventes et 72 à 74% du montant global, mais on observe une lente diffusion spatiale des achats.

Les indices de dispersion C^2 mettent aussi en évidence le resserrement des ventes et de leurs montants chez le grand nombre de départements petits vendeurs. Les évolutions sont dues à un rééquilibrage de ce bruit de fond des nombres de ventes. Le pouvoir attracteur des grands départements d'origine n'a pas chuté, mais c'est, au contraire, la multiplication de petites transactions dans des départements peu cotés qui est à l'origine du rééquilibrage.

III.a.2. Vers une typologie des départements

Ayant constaté ce double phénomène, localisons maintenant les différents types de départements afin de mieux appréhender ses enjeux et conséquences.

Nous nous intéresserons donc aux évolutions des prix moyens et des nombres d'acquisitions par département. Pour chacun de ces deux critères trois classes ont été définies, séparant les départements où les étrangers achètent en grande, moyenne ou petite quantité, et ceux où ces transactions sont de montants élevés, moyens, ou faibles. Les limites des classes ont été fixées d'après les courbes de distribution des prix moyens et des nombres

¹ Une expression de cet indice est obtenue en considérant les ventes ou montants cumulés (y_i) en fonction du nombre de départements cumulés (x_i) : $I_{Gini} = 1 - \frac{[\sum_i (x_i - x_{i-1}) \cdot (y_{i-1} + y_i)]}{2 \cdot x_n \cdot y_n}$. La surface de concentration est au maximum de 0,5, si un département concentre toutes les ventes. L'indice de Gini, égal à deux fois cette surface est donc compris entre 0 et 1.

² Voir ANNEXE E : évolution des concentrations en volume et nombre selon l'indice de Gini.

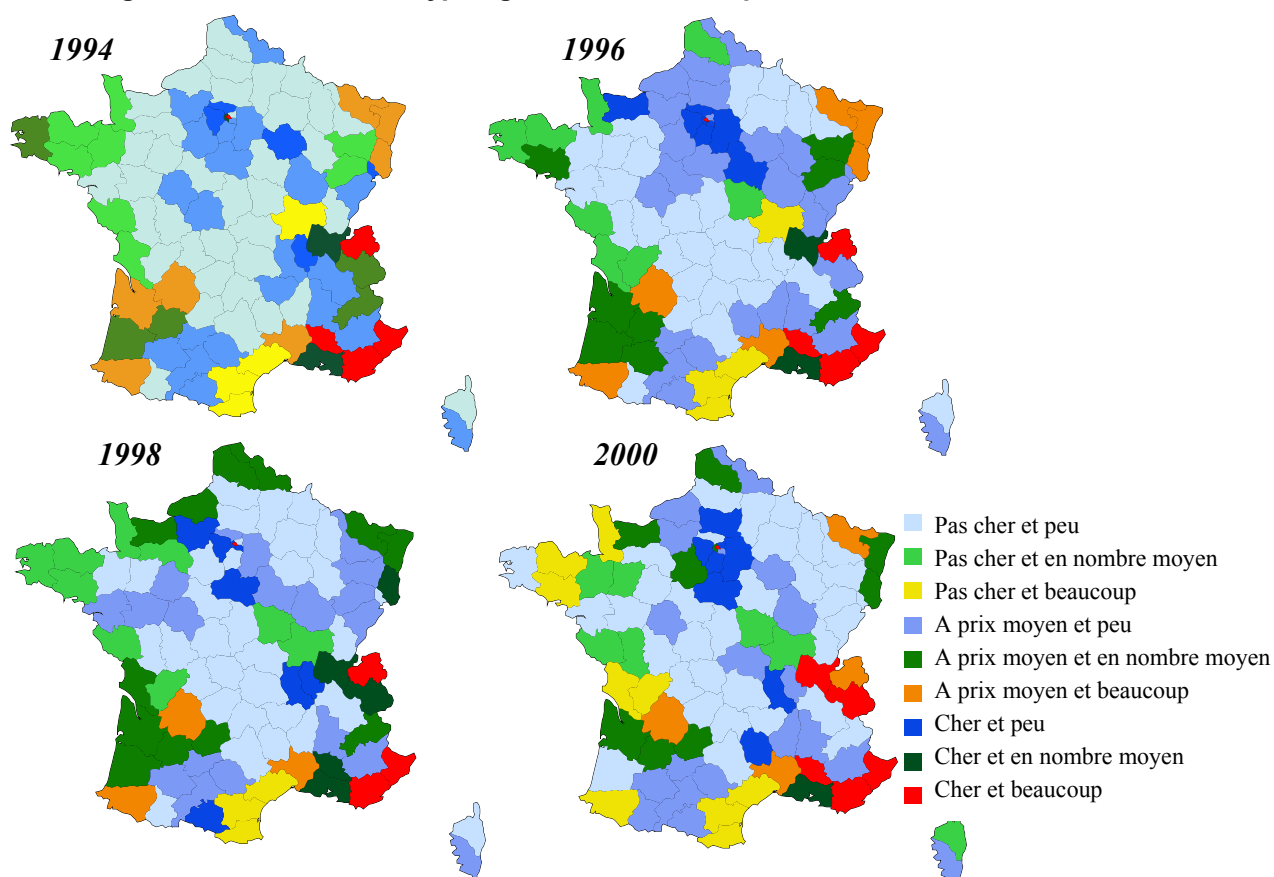
³ Voir ANNEXE F : les dix départements les plus vendeurs de 1994 à 2000.

d'acquisitions pratiqués par département. Les départements peu chers sont donc ceux où l'on achète à un prix inférieur à 5/6^{ème} de la moyenne arithmétique¹ des prix moyens pratiqués par département. Les départements chers sont ceux dont le prix moyen excède 1,5 fois celle-ci. De même, les départements fortement vendeurs réalisent des nombres de vente supérieurs à la moitié de la moyenne arithmétique des ventes par département; et ceux faiblement vendeurs un nombre de vente inférieur à la moitié de cette moyenne. Nous avons donc comparé les évolutions des départements en définissant neuf groupes :

- Ceux où on achète beaucoup et cher ;
- Ceux où on achète en nombre moyen et cher ;
- ceux où on achète peu et cher ...

Il en résulte les cartes suivantes.

Figure 4 : évolution de la typologie des achats des particuliers non résidents



1994 – 2000	Prix faible	Prix moyen	prix élevé	Totaux
Peu (*)	37 / 29 / 33 / 33	22 / 26 / 19 / 19	5 / 8 / 8 / 8	64 / 63 / 60 / 60
nombre moyen	8 / 8 / 9 / 7	5 / 8 / 12 / 9	3 / 2 / 5 / 1	16 / 18 / 26 / 17
Beaucoup	4 / 4 / 3 / 9	7 / 6 / 3 / 4	5 / 5 / 4 / 6	16 / 15 / 10 / 19
Totaux	49 / 41 / 45 / 49	34 / 40 / 34 / 32	13 / 15 / 17 / 15	96

(*) Les nombres de chaque catégorie, par exemple «peux ; prix faible», sont présentés dans l'ordre chronologique : 1994 / 1996 / 1998 / 2000.

Source SESDO acquisitions des personnes physiques non résidentes 1994-2000. Elaborations de l'auteur.

¹ Il s'agit ici de mesurer les écarts entre départements, les prix moyens n'ont donc pas été pondérés par les nombres de ventes.

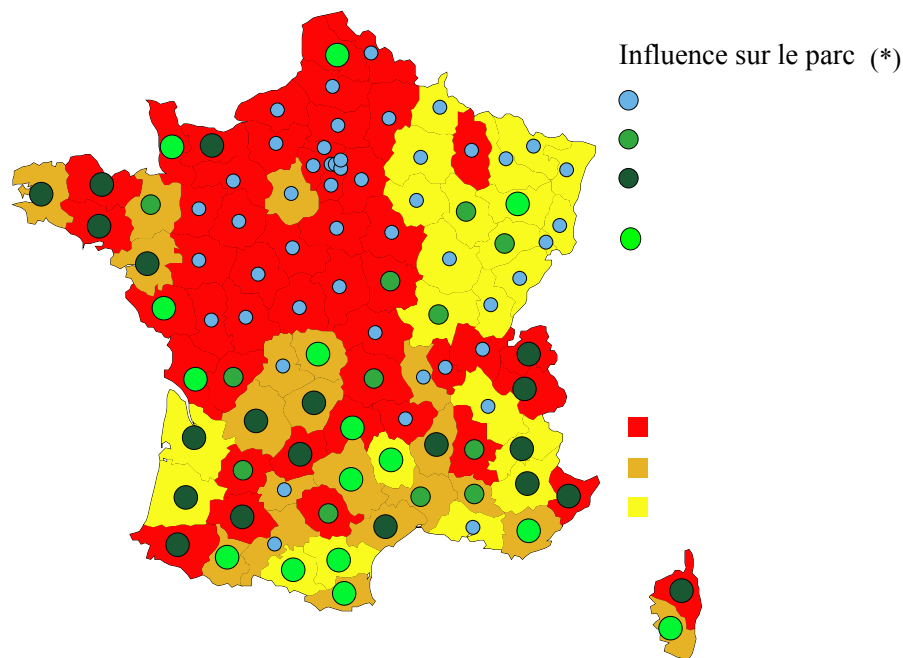
Comme le mettaient déjà en exergue les courbes de concentration, la très large majorité des départements sont situés dans la tranche peu (60 départements sur 96 en 2000) et bon marché (49 départements sur 96 en 2000). La principale tendance est la diminution de la part des départements où le nombre de ventes enregistrées est faible. Ils sont quatre de moins en 2000 qu'en 1994. Cependant, la distribution reste très étalée puisque le nombre de départements où l'on vend beaucoup augmente toujours au détriment des départements moyennement vendeurs. De leur côté, les classes de prix restent stables. Tout juste remarque-t-on l'avènement de deux nouveaux départements aux prix élevés.

On peut cerner plusieurs zones géographiques aux tendances divergentes. Le Sud-est de la France tout d'abord gagne de plus en plus d'importance en vendant de plus en plus cher et en nombre toujours plus élevé. Ensuite, le cas de la région Ile-de-France demeure à part. Dans toute sa zone d'influence, les ventes restent relativement faibles mais les prix eux augmentent énormément. L'Eure-et-Loir, l'Oise ou le Loiret passent ainsi de la catégorie des départements qui vendaient à prix moyen et peu à celle de ceux qui vendent peu mais à prix élevé entre 1994 et 2000. Ce phénomène francilien a tendance à se développer concentriquement. La montée des prix gagne peu à peu la Haute-Normandie et les côtes de la Manche (Eure, Seine-Maritime). Enfin, la zone frontalière avec l'Allemagne perd de son attractivité. Le Bas-Rhin et le Haut-Rhin passent de la catégorie des départements vendant beaucoup et à prix moyen en 1994, à celle des départements qui vendent à prix moyen et en nombre moyen en 2000. Le Bas-Rhin a ainsi perdu 422 acheteurs et le Haut-Rhin 270 entre 1994 et 2000. Parallèlement, le prix moyen d'une acquisition dans le Haut-Rhin a augmenté de 70% et celui du Bas-Rhin de 39% contre seulement 31% sur l'ensemble de la France. Ils s'élèvent désormais respectivement à près de 1,1 millions de francs et 800 000 francs en 2000. L'Alsace et la Lorraine, dont les avantages comparatifs touristiques sont souvent ignorés ont ainsi longtemps enregistré des montants élevés de ventes. Ce pouvoir attracteur dû principalement à la proximité des frontières allemandes et luxembourgeoises semble pourtant s'épuiser. La cherté peut être une raison de cette relative désaffection des acheteurs, tout comme la saturation éventuelle du parc disponible ou la clientèle potentielle décroissante.

En fait, on peut globalement distinguer trois faits marquants. Premièrement, les grands pôles touristiques qui vendaient déjà beaucoup en 1994 sont confortés dans leur suprématie. C'est le cas des Alpes, de la côte méditerranéenne, de l'Aquitaine, de Paris. Deuxièmement, les attraits de ces pôles incitent les étrangers à gagner les contrées voisines moins visitées, le Poitou-Charentes, les côtes normande ou vendéenne, où les prix demeurent plus abordables. Troisièmement, le nombre des ventes des départements ruraux ou de l'intérieur augmentent

même s'ils étaient jusqu'à présents peu concernés par le phénomène et que leur poids relatif demeure individuellement faible.

Figure 5 : Evolution du marché des résidences secondaires sur la période 1994-2000



(**)

Sources : SESDO 1994-2000 et INSEE (recensement de la population 1999). Elaborations de l'auteur.

(*) Sur la base des résidences secondaires définies par l'INSEE. La variation sur la période 1994-2000 est estimée à +2,02% (ratio sur la base des données 1990 et 1999). Les parcs « fermés » sont ceux où le nombre de résidences secondaires diminue de plus de 2%. Si l'évolution du nombre de résidences secondaires est comprise entre -2% et +2%, le parc est considéré stable. Si son évolution est supérieure à +2%, le parc est dit « ouvert ». En outre, si la part des résidences secondaires dans le département augmente, on considère que le parc tend à se spécialiser, ce n'est le cas ici que pour les parcs ouverts.

(**) Sur la base SESDO, l'augmentation des ventes de 1994 à 2000 est de +30%. Si un département dépasse cette valeur, il est considéré comme « dynamique », si l'évolution des ventes est inférieure à -10%, il est dit en « récession », sinon « stable ».

En effet, force est de constater que les marchés jusqu'à présent peu touchés par les achats des étrangers se portent bien et que les nouveaux acquéreurs sont plus sensibles à tout l'ouest de la France que leurs prédécesseurs. Les grandes régions littorales conservent certes leur attractivité mais leurs ventes stagnent, même si leur parc de résidences secondaires¹, s'accroît toujours. Les rives de la Méditerranée, à l'exception notable des Alpes-maritimes attirent de moins en moins d'étrangers chaque année². Dans les Bouches-du-Rhône, c'est même la désaffection totale : le nombre d'achats baisse et les résidences secondaires sont de moins en moins nombreuses. L'Aquitaine fait, elle aussi, pâle figure, les ventes aux étrangers diminuent, même si la proportion de résidences secondaires augmente.

Les nouveaux venus du Nord se sortent mieux de cette désillusion littorale. Côte normande, rivages vendéens et bretons sont en plein essor. Les ventes augmentent de plus de

¹ Comprenant les résidences secondaires des étrangers et des nationaux.

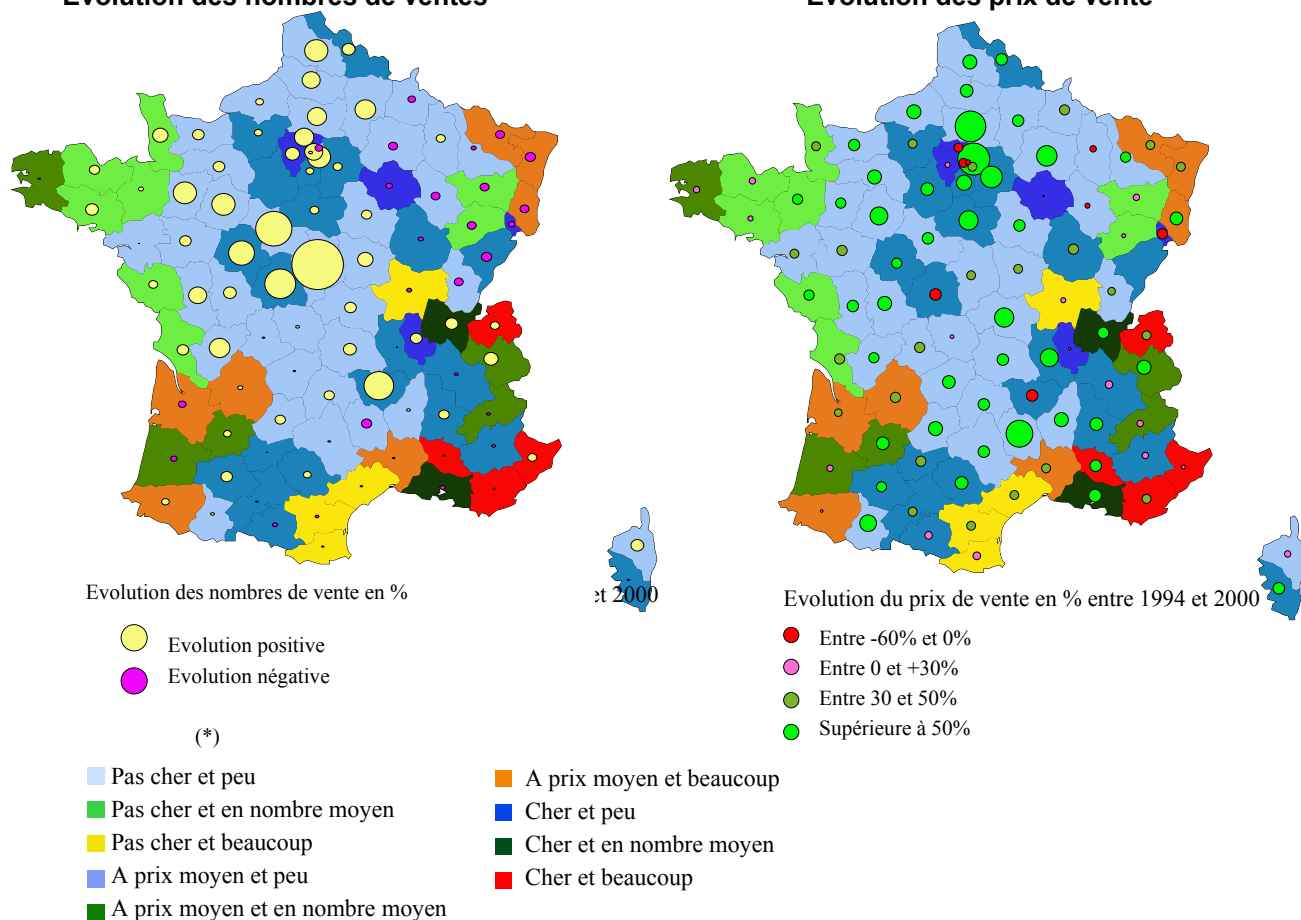
² Voir aussi ANNEXE G : évolution des nombres absolus de ventes entre 1994 et 2000.

30%. Les littoraux des Poitou-Charentes, Basse-Normandie et Nord-Pas-de-Calais sont particulièrement touchés par le phénomène, les ventes s'accroissent, le nombre de résidences secondaires croît nettement et leur proportion dans le total des logements également.

Les régions Haute-Normandie, les Pays de la Loire, le Centre, la Bourgogne et la Picardie sont également très attractives aux yeux de la clientèle étrangère. Dans un parc de résidences secondaires qui tend à se réduire, les transactions annuelles se multiplient dans ces zones gagnées par l'influence parisienne et par un nouvel attrait pour les campagnes françaises, mais surtout par la recherche de nouveaux horizons touristiques. Le nouvel or de la France serait-il vert ? En tout cas, cette forme de villégiature est en pleine progression.

Le contraste est également saisissant entre les deux grands massifs montagneux français. Les Pyrénées, exception faite du département des Pyrénées Atlantiques, semblent ainsi plus attractives aux résidents français qu'aux touristes internationaux. Alors que le nombre de résidences secondaires augmente, les acquéreurs étrangers se montrent de moins en moins intéressés. Au contraire, les grandes stations alpines de Savoie jouissent toujours d'un fort pouvoir attracteur, jouant également sur le renouvellement du parc.

Figure 6 : évolution des nombres et prix des acquisitions par département
Evolution des nombres de ventes **Evolution des prix de vente**



Source SESDO : typologie des départements en 1994 et évolution des ventes et prix moyen 1994-2000. Elaborations de l'auteur. (*) Données SESDO 1994.

Il existe des départements qui attirent régulièrement des acquéreurs depuis 1994, qui vendent toujours beaucoup et cher. Mais, la concomitance des montées des prix et des ventes est rare. En effet, une résidence en Bretagne par exemple se monnaie traditionnellement peu cher, mais les ventes de celles-ci n'ont pas cessé d'augmenter. A l'opposé en Alsace, où les ventes chutent, les prix se rehaussent de plus de 30%. Ces deux facteurs semblent ainsi déconnectés. Les trois zones où les augmentations de prix sont les plus fortes, arrière-pays méditerranéen, zone d'influence de l'Ile-de-France et Savoie, diffèrent ainsi des lieux où les ventes augmentent le plus : Eure-et-Loir, Indre-et-Loire, Pas-de-Calais ...

Tableau 13 : Evolution des départements par catégorie selon la typologie

Classification 1994	Dnombre 94-2000	Dprix 94-2000	Dmontant 94-2000	%ventes 1994	% ventes 2000	%montant 94	% montant 2000
Peu et à faible prix	(*)80,6%	62,6%	193,6%	9,0%	12,5%	4,3%	7,5%
Peu et à prix moyen	23,0%	46,8%	80,5%	4,1%	3,9%	3,1%	3,2%
Peu et cher	101,0%	11,3%	123,6%	0,3%	0,4%	0,5%	0,7%
Moyen et à faible prix	56,5%	25,0%	95,5%	7,2%	8,7%	3,8%	4,4%
Moyen et à prix moyen	26,6%	66,6%	111,0%	4,2%	4,1%	3,1%	3,8%
Moyen et cher	24,8%	13,5%	41,7%	2,5%	2,4%	4,3%	3,6%
Beaucoup et à faible prix	-8,7%	35,8%	24,0%	16,9%	11,9%	9,4%	6,8%
Beaucoup et à prix moyen	-35,3%	32,0%	-14,7%	17,7%	8,8%	13,9%	6,9%
Beaucoup et cher	62,0%	16,0%	87,9%	38,1%	47,3%	57,5%	63,1%
France	30,2%	31,5%	71,2%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source SESDO 1994 et 2000. Elaborations de l'auteur. (*) $DX = (X_{2000} - X_{1994}) / X_{1994}$. Les trois premiers résultats par catégorie sont surlignés en jaune.

Au cours des sept ans, les profils des achats et des acquéreurs ont donc considérablement changé. Les choix sont plus variés et les zones de prix élevés se sont développées en tâche d'huile. Les départements autrefois oubliés ont trouvé une clientèle soucieuse d'acheter un bien en France à moindre coût. La typologie mise en place souligne ces résultats. Les trente-sept départements où l'on vendait le moins et aux prix les plus faibles, ont vu leurs ventes et prix énormément augmenter. Au point que ces départements mineurs représentent en 2000, la deuxième catégorie la plus vendeuse. Mais, les cinq départements qui vendaient beaucoup et cher ont vu également leur importance augmenter : ils représentent 63,1% du total des investissements en 2000. Les cinq départements qui vendaient peu et cher sont aussi dynamiques. Cependant les valeurs extrêmes s'homogénéisent : les départements les moins chers gagnent de la valeur, les prix des plus chers augmentent moins vite tandis que les départements les plus vendeurs stagnent sauf s'ils sont très recherchés et chers, et que les moins vendeurs redressent leurs ventes. Aujourd'hui, la cherté est ainsi recherchée au même titre que les prix les plus bas.

Cependant dans ces évolutions relatives issues d'observations d'évolutions en pourcentages, il faut prendre garde aux poids absolus - nombre de vente et prix des

départements -. Le fait que le nombre d'acquisitions de résidences secondaires dans le Loir-et-Cher soit passé de deux en 1994 à cinq en 2000 est significatif, mais ne fait pas de lui un cador de l'économie touristique... On reste bien loin des Alpes-Maritimes, le plus important vendeur en montant quelque soit l'année, où les ventes ne progressent que de 73% soit 2 654 ventes de plus en 1994 qu'en 2000. De même, si le prix moyen d'une acquisition a augmenté de 62,5%, elle n'excède toujours pas les 600 000 francs.

Nous allons donc détailler deux tendances : la montée des départements mineurs dans le paysage résidentiel et la confortation de la prédominance des départements les plus prisés.

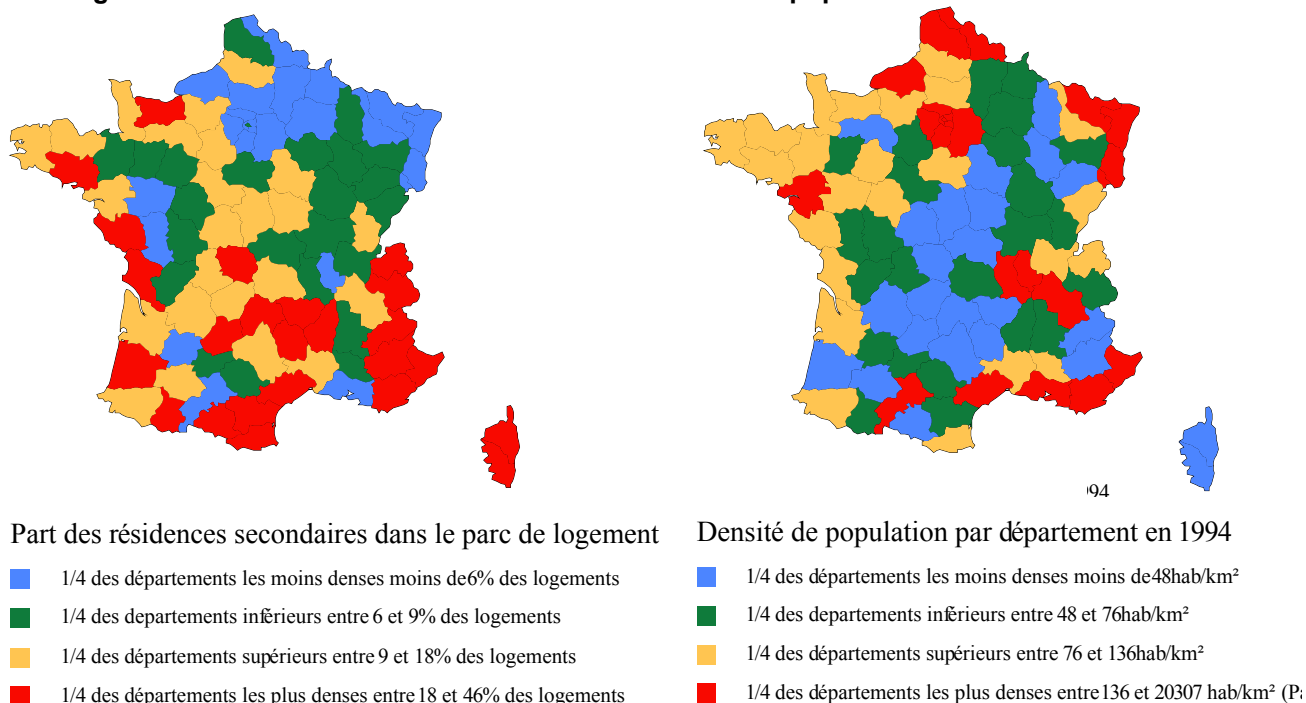
III.a.3. Le retour aux source : la campagne retrouvée et la découverte de la Bretagne

Dans cette réhabilitation des petits, deux types d'espaces semblent avoir été privilégiés : les littoraux à bas prix initiaux tels les côtes de la Manche, de Bretagne, la Charente-Maritime ou la Vendée, et les départements de l'intérieur des terres qui étaient jusqu'alors complètement ignorés.

3.1. Le rural profond

En effet, par rapport aux densités de population du recensement INSEE de 1999, les évolutions sont marquées. Si sur l'ensemble du territoire les ventes ont progressé, les petits départements ne pèsent toujours pas bien lourd.

Figure 7 : Part des résidences secondaires et densité de population estimées en 1994



Source INSEE : recensements 1990 et 1999, élaborations de l'auteur.

Bien que l'échelle départementale ne permette pas de saisir précisément les répartitions des achats de résidences secondaires entre les grands milieux touristiques : mer, montagne, rural et urbain définis dans l'enquête aux frontières, plusieurs points sont à

remarquer. D'une part, les milieux les plus denses (voir tableaux d'évolutions en ANNEXE.H) tant en population qu'en nombre de résidences secondaires sont de loin les plus attracteurs pour les résidents secondaires étrangers et la part des ventes totales réalisées dans ces départements tend à augmenter. En fait, le rééquilibrage par augmentation des ventes a lieu dans la partie où la densité des résidences secondaires est supérieure mais pas la plus élevée. Dans les zones où elle est inférieure à 9%, le nombre de ventes annuel baisse même. D'autre part, au niveau de la proportion de résidences secondaires par rapport à l'ensemble des logements, on observe un effet de bascule. Si celle-ci est forte les ventes augmentent mais pas les prix, tandis que si elle est faible les prix augmentent mais pas les ventes. Dans le premier cas, l'offre résidentielle est plus importante et permet certainement plus d'opérations de revente. En outre, les prix pratiqués dans les départements peu denses en population augmente plus vite que ceux des départements les plus denses. Même si les départements où les acquisitions des étrangers sont les plus chères sont corrélés avec ceux de densités les plus importantes.

Que peut-on en conclure ? Tout d'abord, aux yeux des acquéreurs étrangers de résidences secondaires, il n'y a plus en France d'espaces rétrogradés, ne justifiant que des investissements mineurs. Ils acceptent de payer un prix élevé partout, ou plutôt, ils s'investissent désormais dans tous les territoires selon leurs moyens. Ensuite, les espaces disposants d'attraits résidentiels reconnus ont été valorisés, puisqu'en cas de faible densité de résidences secondaires les nouveaux achats n'ont guère lieu.

Alors pourquoi la campagne retrouvée ? Dans le milieu rural, les résidences secondaires sont devenues plus nombreuses que les exploitations agricoles et désormais 60% des résidences secondaires se situent en milieu rural, seul espace où leur nombre continue à augmenter (+7,5% entre 1990 et 1999)¹. Et, déjà, la campagne n'est plus le seul fait d'agriculteurs expatriés. Comme l'ont bien montré Jacques Barou et Patrick Prado, à propos des acquéreurs britanniques, le rural est désormais « d'abord attractif en lui-même nonobstant les activités professionnelles qu'il peut fournir »². Des fonctions récréatives et résidentielles, lui ont été découvertes³. Les actuels acquéreurs de résidences secondaires sont en effet de plus en plus consommateurs d'espace : entre 1998 et 2000 la superficie moyenne des terrains à bâtir vendus aux étrangers est ainsi passée de 3 700 à 5 800 mètres carrés⁴. Ce qui est conforme aux observations de l'IFEN qui note qu'entre 1982 et 1998, les nouvelles résidences

¹ URBAIN J-D., (2002a). op. Cit.

² BAROU J., PRADO P., (1995). Op. Cit.

³ TALANDIER M. (2003). Ou aussi BONTRON J-C, MOREL-BROCHET A., (2002).

⁴ Calcul de l'auteur sur la base des données SESDO 1998 et 2000.

secondaires construites sont passées d'une superficie de 57 à 80 mètres carrés et les terrains de 700 à plus de 2 000 mètres carrés¹. Est-ce à dire que « la France charnelle est de retour, celle des bois et des prés, des villages, du bocage normand, des alpages, de la Haute Provence et des rivages »² ?

Regardons de plus près les campagnes françaises en prenant les exemples du Centre, du Limousin et des Pays de la Loire. Le Centre était en 1994 une des régions les moins touchées de France avec seulement cinq ventes enregistrées, alors qu'en 2000, on en dénombre cent six. Dans l'ensemble des zones à dominante rurale, les achats ont décuplé à l'exception du Limousin qui enregistrait, déjà en 1994, cent soixante-trois ventes et en totalise cent soixante-dix en 2000. Deux raisons à cela. D'une part, la recherche de nouveaux espaces et l'envie de campagne, voire d'isolation, relancent les territoires auparavant dédaignés qui ont maintenant le bénéfice d'être vierges de touristes. D'autre part, les prix restent très modestes - on n'atteint pas les 500 000 francs en moyenne- ces territoires permettent l'accueil d'une clientèle très large. En effet, les prix pratiqués dans des régions plus reconnues où plus fréquentées peuvent représenter une contrainte, et produire un effet d'éviction des nouvelles populations moins fortunées à dominante britannique³. Les étrangers et plus particulièrement les Anglais ont donc une nouvelle terre d'élection, le rural profond, « la nature, le sauvage »⁴.

3.2. Du côté du littoral

Que se passe-t-il alors sur les rives bretonnes ? Sensiblement la même chose. Dans, les départements du Finistère, des Côtes-d'Armor et du Morbihan, les investissements résidentiels des étrangers ont doublé entre 1994 et 2000. Quatre cent ventes annuelles supplémentaires sont ainsi enregistrées. Pourtant les prix varient peu, seulement 16% de plus, le montant moyen d'une transaction en 2000 s'élevant à 484 000 francs pour l'ensemble des ressortissants étrangers. Les nouveaux lieux d'implantations de ces acquisitions pourraient en être la cause. En effet, les acquéreurs britanniques s'implanteraient désormais en Bretagne de manière très dispersée et en grande majorité en milieu rural, dans de très petites communes⁵. Cette orientation vers le milieu rural serait le fait d'acquéreurs plus jeunes et moins fortunés⁶. La population britannique achète ainsi, en Bretagne, principalement dans le Finistère et le Morbihan, en grande partie des biens de faibles valeurs (moins de 400 000 francs en 2000) alors qu'elle représente 73% des acquéreurs étrangers dans ces départements.

¹ IFEN. (1998). Op. Cit.

² HERVIEU B., VIARD J., (1996). *Au bonheur des campagnes (et des provinces)*. L'aube. 156p. (collection « l'essai »)

³ 23% des ventes en 2000 dans le Limousin, 32% dans le Centre et 59% dans les Pays de Loire.

⁴ SOUDIERE (de la) M., (1988). Op. Cit.

⁵ BAROU J., PRADO P., (1995). Op. Cit.

⁶ DUBOST F. (1988). Op. Cit.

Les côtes de la Manche (Manche, Calvados, Seine-Maritime, Somme et Nord-Pas-de-Calais) ont eux aussi profité de ces nouveaux arrivants. Mais, les progrès sont d'autant plus spectaculaires que le niveau de départ était bas : 545 ventes de plus entre 1994 et 2000 où l'on recense 814 ventes, le prix de vente moyen passant dans le même temps de 338 000 à 546 000 francs soit plus de 62% d'augmentation. Là aussi, la plupart des acquisitions sont d'origine anglaise¹ et sont réalisées à moindre coût que celles de l'ensemble des étrangers, seulement 498 000 francs en 2000. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, vu sa proximité spatiale, la clientèle belge est, elle, peu présente, représentant simplement 7% des investissements de la zone, et une pointe de 17% dans le Nord-Pas-de-Calais. Mais, elle contribue à faire monter les prix en achetant des biens d'une valeur moyenne de 730 000 francs. Bien sûr cela s'explique notamment par le fait qu'il s'agit pour eux d'une région connue de longue date et valorisée en conséquence².

En Vendée et en Charente Maritime, qui vendaient moyennement en 1994, on enregistre deux cent ventes supplémentaires en 2000. La mer continue d'attirer, mais l'originalité semble de mise pour les acquéreurs étrangers qui s'écartent de la plus traditionnelle région Aquitaine. On atteint ainsi en 2000 deux cent sept ventes, tandis que le prix moyen en augmentation de 53% frôle les 550 000 francs. Là, les acheteurs sont plus divers. Attirés certainement par un climat clément et la proximité du Sud, les nordiques s'implantent. 51% de Britanniques 12% de Belges, 11% d'Allemands et 7% de Hollandais forment le gros des arrivants en Charente maritime en 2000³.

On observe donc un relèvement des prix dans les départements autrefois dévalorisés⁴. Entre la large majorité des départements français les prix payés par les acquéreurs étrangers s'homogénéisent et dans les territoires autrefois les moins attirants, une nouvelle clientèle étrangère s'implante.

III.a.4. La constitution d'une « griffe résidentielle »

4.1. Définition des territoires soumis à la flambée des prix

Parallèlement à ce rééquilibrage, le prix moyen des acquisitions des départements, où les volumes des échanges sont les plus importants, n'a pourtant pas cessé de croître. Certes, les prix des départements considérés comme chers ont augmenté plus faiblement que la moyenne nationale. Mais, cette relative dépréciation n'a pas touché les départements les plus vendeurs. C'est surtout l'intensité du marché qui a dicté les prix.

¹ La clientèle anglaise dans ces départements représente plus de 60% des ventes en 2000.

² Voir ANNEXE A. Enquête aux frontières en 1996, 27,2% des résidents secondaires belges se rendaient dans la région Nord-Pas-de-Calais, ce qui en faisait leur première destination française pour ce type d'hébergement.

³ 52% d'Anglais, 16% d'Allemands, 10% de Belges et 9% de Néerlandais en 2000 en Vendée.

⁴ Voir aussi le tableau de la progression des prix selon leur niveau de départ en ANNEXE I.

Les secteurs les plus prisés en volume d'acquisitions sont restés stables, ce qui n'a pas été le cas des départements les plus chers où la région parisienne a fait une percée très nette, la rareté des biens entraînant une brusque montée des prix¹.

Tableau 14 : progression des dix départements les plus chers en 1994

Département	Prix moyen en 1994	% des ventes 1994	Prix moyen 2000	% des ventes en 2000	D prix	D ventes
Yvelines	2 493 750	0,1%	2 880 853	0,2%	15,5%	146,2%
Hauts-de-Seine	2 006 769	0,8%	1 158 133	0,7%	-42,3%	10,6%
Paris	1 655 625	2,0%	1 432 610	5,0%	-13,5%	232,5%
Alpes-Maritimes	1 106 678	22,1%	1 197 607	29,3%	8,2%	72,7%
Var	1 057 211	8,7%	1 452 350	7,4%	37,4%	10,4%
Ain	982 108	0,6%	1 532 168	1,1%	56,0%	130,2%
Rhône	950 083	0,1%	990 648	0,1%	4,3%	101,1%
Territoire de Belfort	918 750	0,0%	501 667	0,0%	-45,4%	-40,6%
Val-D'Oise	893 857	0,0%	574 167	0,1%	-35,8%	284,8%
Aube	882 500	0,1%	895 000	0,0%	1,4%	-41,2%
Total	1 146 127	34,4%	1 278 465	43,9%	-14,1%	66,0%
France	718 904	100,0%	945 015	100,0%	31,5%	30,2%

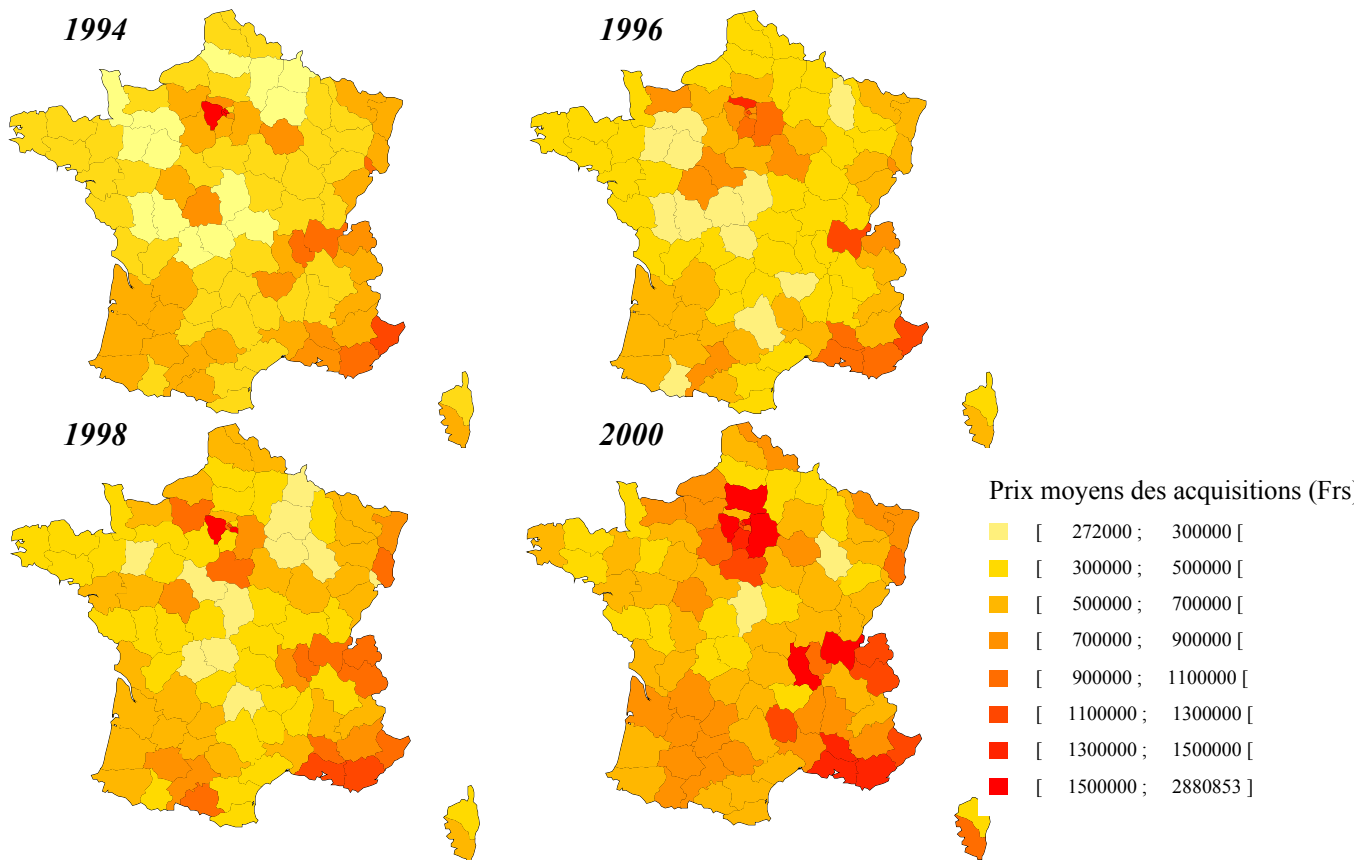
Source SESDO 1994 et 2000. Calculs de l'auteur.

En effet, les prix constatés en 2000 dans les départements les plus chers en 1994 sont globalement en baisse, seuls le Var et l'Ain sont au dessus de la moyenne d'augmentation nationale. Cependant, leur importance sur le marché français a cru. On compte ainsi en 2000, 757 ventes de plus à Paris qu'en 1994. Dans les Alpes-Maritimes, 2 654 ventes supplémentaires sont également recensées... Dans les Yvelines, on dénombre aussi 24 ventes supplémentaires alors que sur l'année 1994, on n'en comptait que 14. Dans l'Ain, malgré l'augmentation des prix, le nombre de ventes a lui aussi progressé, passant de 102 à 235 entre 1994 et 2000.

Bien loin de souffrir, les grandes stations voient donc, elles aussi, apparaître de nouvelles clientèles plus nombreuses mais aussi plus modestes, nécessitant des offres d'hébergement appropriées. La résidence secondaire devient alors construction dans un lotissement, F2, studio cabine, en multipropriété... Autant de moyens de baisser les prix d'achat de logement alors que le prix du mètre carré lui flambe. Les nouveaux résidents ne s'isolent pas, ils se concentrent. A l'opposé de la maison de campagne, dans les stations balnéaires et hivernales, la frange littorale et le relief limitent les possibilités d'installation. Si la campagne française a gagné des adeptes que dire de ces grands pôles touristiques ? Au total les 3 827 acquéreurs supplémentaires de ces dix départements représentent 77% de l'augmentation des ventes en France...

¹ Voir ANNEXE S : les prix en France en 2000.

Figure 8 : évolution des prix moyens pratiqués par les particuliers non résidents



Source SESDO données 1994 à 2000. Elaborations de l'auteur.

En fait, les prix, plutôt que d'augmenter dans les départements les plus chers, se sont envolés dans les territoires limitrophes des départements autrefois les plus valorisés. Une résidence secondaire dans l'ensemble de la région Ile-de-France se monnaie maintenant au dessus de 1,3 millions de franc. Le cas est le même sur la Côte d'Azur ou près des stations des Alpes. En 1994, seul l'Ain et la Haute-Savoie exigeaient des investissements importants, maintenant les départements du Rhône et de la Savoie se situent tous deux à plus de 1,1 millions de francs.

Le capital symbolique d'un département ou d'une zone géographique fait donc recette, malgré les effets d'éviction dus aux prix élevés, l'intensité du marché de ces zones croit, leur volume de transactions annuelles est de plus en plus important. La baisse toute relative des prix est compensée par un nombre d'acquéreurs toujours plus importants. Ce sont donc les départements les plus chers qui pèsent de plus en plus lourd en investissements étrangers.

En 2000, les prix élevés sont ainsi dus à l'existence de pôles attracteurs proches et stables dans le temps. Les départements les plus chers sont concentrés entre l'Ile-de-France et sa zone d'influence et tout le Sud-est français depuis la côte méditerranéenne en passant par les Alpes jusqu'à Lyon et sa périphérie. Paris et l'urbain jouent ici un rôle aussi attracteur que

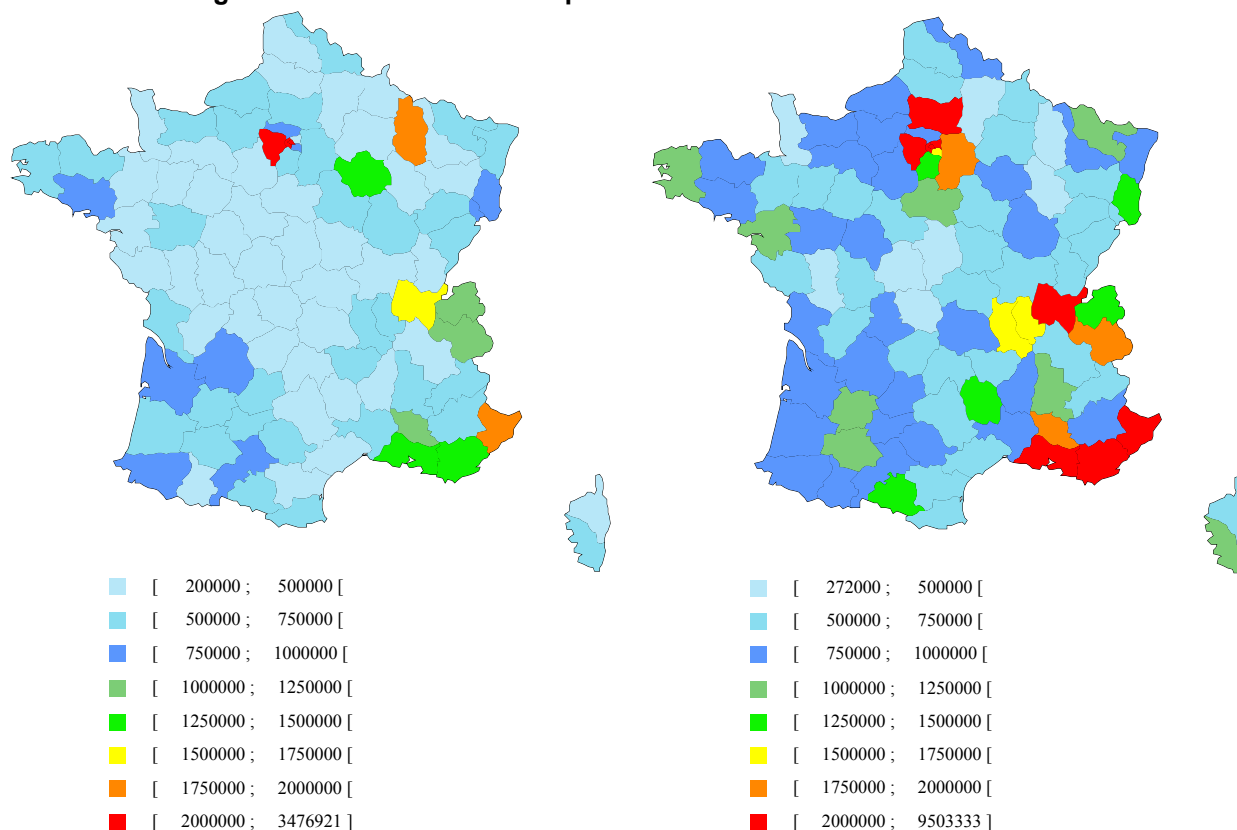
Genève, la montagne et la Grande Bleue. Les acquéreurs étrangers n'acceptent de payer cher que les territoires les plus reconnus et recherchés. Les aménités résidentielles matérielles sont renforcées par des aménités immatérielles qui amènent à la création d'une valeur ajoutée résidentielle. Ce capital imaginaire constitué auprès des populations étrangères se monétise aux moments des acquisitions. Ces prix sont tellement élevés que les populations plus modestes, parmi lesquelles se diffusent la pratique de la villégiature, ne peuvent accéder à ces lieux. La France touche ainsi une clientèle de plus en plus étendue dont les moyens et aspirations diffèrent. Les nouvelles populations contraintes de se tourner vers des départements moins attracteurs, expliquent le rééquilibrage des nombres d'acquisitions, mais aussi des prix entre les départements français.

4.2. Biens de luxe, griffe résidentielle et effet Veblen

Mais, il serait impropre de ne considérer que les prix moyens, car ceux-ci ne fournissent que des indications globales sur des ventes de logement qui peuvent être de natures très différentes. De plus, ils sont plus ou moins tirés vers le haut par l'acquisition de biens exceptionnels et vers le bas par des petites transactions qui représentent des valeurs d'appel et d'accès à des territoires privilégiés.

Un moyen de restituer une partie de leur diversité aux ventes enregistrées est de s'intéresser au tiers supérieur du montant des achats étrangers de chaque département en 1994 et en 2000. Celui-ci est en effet constitué d'acquisitions non réellement exceptionnelles et en nombre non marginal. Mais, ces transactions sont représentatives des biens de luxe vendus dans chaque département.

Figure 9 : montant du tiers supérieur des achats en 1994 et en 2000



Source SESDO 1994 et 2000. Elaborations de l'auteur.

On n'observe pas de différences marquantes entre la hiérarchie des prix moyens et celle des prix moyens des tiers supérieurs¹ des acquisitions des étrangers. Néanmoins, on peut de ces deux cartes tirer deux conclusions.

D'une part, le tiers supérieur des acquisitions a vu sa valeur augmenter beaucoup plus que celle de l'ensemble des achats. La valeur de ces acquisitions s'est appréciée sur la France entière de 49% alors que les prix moyen n'ont augmenté que de 31,5%. On a donc une partie haute des achats qui tire les prix vers le haut et, par un phénomène d'accroissement différentiel, un parc de résidences secondaires qui se scinde de plus en plus entre des achats de luxe qui deviennent inaccessibles, et des achats communs qui en proportion sont de plus en plus abordables ! C'est une sorte d'effet Veblen, plus le prix d'un bien est élevé, plus le bien est demandé dans la mesure où il devient un signe socialement distinctif.

D'autre part, ces achats sont spatialement déterminés. Les acquisitions à plus de 1,5 millions de francs sont circonscrites à des grands pôles touristiques de luxe : stations alpestres, Riviera, grande région parisienne.

¹ Le tiers supérieur du montant des achats a été retenu afin de mesurer la propension des départements à vendre des biens de luxe, mais aussi pour permettre d'effectuer une moyenne des prix significative, ne portant pas sur un ou deux biens exceptionnels.

Au niveau des cinq premiers départements où sont concentrées chaque année la plupart des acquisitions, les Alpes maritimes, le Var, Paris, la Haute-Savoie et l'Hérault et où les prix moyens des ventes ont tendance à stagner (augmentation de seulement 21,5% entre 1994 et 2000), le phénomène est flagrant. La valeur de ces propriétés que nous qualifions de luxueuses augmente deux fois plus vite que la moyenne. Elle atteint ainsi plus de 2 millions de francs en 2000 alors qu'elle ne s'élevait qu'à 1,5 millions en 1994. Les achats de résidences secondaires dans ces lieux reconnus, sont donc, de la part de leurs acquéreurs étrangers, de plus en plus, de l'ordre de la consommation symbolique et ostentatoire. Les territoires à fortes aménités résidentielles distillent désormais un capital symbolique important qui ne cesse de fructifier.

Comment expliquer cette concentration spatiale des achats de luxe ? Quels sont les éléments qui contribuent à la constitution de ces aménités immatérielles ? L'augmentation de la valeur symbolique d'un espace suppose qu'y soient concentrés des « agents sociaux susceptibles, par leur présence simultanée, d'en former une image cohérente et positive »¹. Les aménités résidentielles réelles de ces territoires, paysage, front de mer, climat, sont connues de longue date. Mais, ensuite, le rassemblement dans un espace restreint de résidences huppées permet l'affirmation d'un espace d'excellence. En effet, « cette extrême concentration est à l'origine d'une sorte de "griffe", l'équivalent spatial de la griffe des grands couturiers, déplacée sur les biens de luxe les plus divers, comme les parfums ou les stylos. L'adresse traduit le capital symbolique attaché à la localisation dans un espace urbain hiérarchisé »². Pour les étrangers fortunés qui viennent en villégiature en France, il importe donc d'avoir une belle adresse, « une *griffe*, c'est-à-dire plus qu'une marque, l'authentification de l'appartenance à un univers hors de l'ordinaire ». Ce sont ces quartiers, ces adresses, ces régions qui « bénéficient de cette griffe spatiale, dont l'appropriation devient alors un enjeu de lutte sociale »³. Dans cette lutte sociale, les prix sont alors une arme. Leur augmentation permet de privilégier l'entre-soi, de créer des espaces spécifiques des hautes classes à l'instar des villégiatures, châteaux ou grandes maisons familiales. Ici, les riches touristes étrangers se retrouvent concentrés et pressés par des populations soucieuses de profiter des aménités résidentielles matérielles reconnues du lieu et de son aura à moindre coût. Les stations thermales, balnéaires ou de sports d'hiver, initiées par l'aristocratie ou la haute bourgeoisie, permettent alors en contrôlant le marché par les prix, de gérer l'arrivée des

¹ PINCON-CHARLOT M., PINÇON M., (1992). *Quartiers bourgeois, Quartiers d'affaires*. Payot. 300p. (collection « Documents »)

² *Idem.*

³ *Ibid.*

nouveaux propriétaires sur un mode proche de celui de la « cooptation »¹. Les résidents s'assurent ainsi de la qualité de leurs futurs voisins. Des lieux de villégiature privilégiés se créent.

On assiste donc dans certains lieux à un double phénomène. En premier lieu, une saturation du marché soit au niveau de l'offre (capacité foncière du territoire réduite, rareté de certains biens), soit au niveau de la demande (éviction des classes touristiques moyennes) limite le nombre des acquisitions. Deuxièmement, le capital symbolique de ces territoires augmente. Ils attirent des populations qui acceptent de payer toujours plus cher l'accès à ces lieux de villégiature privilégiés. La nouvelle ploutocratie internationale reprend les lieux traditionnels à son compte. En effet, depuis la vision du tourisme de luxe proposée par le film de Ernst Lubitsch daté de 1938, *La huitième femme de Barbe-Bleue*, narrant les péripéties d'un milliardaire américain en villégiature sur la *French Riviera*, résidant entre Paris et Nice, avec la vieille aristocratie française, ces lieux n'ont guère changé.

L'effet de rééquilibrage des acquisitions est donc quelque peu trompeur. Certes, la campagne et certaines régions auparavant dévalorisées attirent de plus en plus d'acquéreurs, mais les hauts lieux du tourisme polarisent toujours l'attention des étrangers. La montée des prix du tiers supérieur des échanges dans ces zones très denses n'autorise l'accès à certains biens ou espaces (front de mer, villas, chalets...) qu'en fonction du pouvoir d'achat. Se développent alors des formes de résidences bon marché qui entraînent les prix moyens vers le bas : studios, lotissements, multipropriété... Elles drainent des populations aux revenus plus modestes et représentent la majorité des ventes, mais ne peuvent cacher la surenchère pratiquée dans l'acquisition des réelles adresses privilégiées. Les prix des biens de luxe, forts de leurs situations spatiale et sociale, s'envolent sous l'effet de leur raréfaction.

Intéressons nous maintenant aux origines des populations qui provoquent ces mutations du paysage touristique résidentiel français. Quelles sont ainsi les nationalités de ces acheteurs exceptionnels résidants sur la Riviera ? Celles des populations à bas revenu qui envahissent les grandes stations ? Ou encore qui sont les étrangers explorateurs se découvrant une nouvelle passion pour la campagne française ?

¹ PINCON-CHARLOT M., PINÇON M., (1992a). op. Cit.

III.B. IMPULSIONS NATIONALES ET ANTÉCÉDENTS TOURISTIQUES

III.b.1. Qui achète quoi ?

1.1. Un marché lui aussi très concentré autour de six grands acheteurs

Les acquéreurs étrangers de résidences secondaires se regroupent donc massivement sur certains territoires. Ils sont concentrés spatialement et socialement. Ce désir d'entre-soi est une motivation aux regroupements d'acquéreurs de mêmes origines.

Tableau 15 : anciens et nouveaux acquéreurs étrangers

1994			2000		
Nation	Montant (frcs)	% du total	Nation	montant (frcs)	% du total
Italie	2 870 248 408	(*) 24,2%	Royaume Uni	4 935 979 775	(*) 24,3%
Allemagne	2 585 515 544	21,8%	Italie	3 823 397 939	18,8%
Royaume Uni	1 301 889 427	11,0%	Pays Bas	2 305 534 374	11,3%
Suisse	1 267 043 985	10,7%	Allemagne	1 734 876 033	8,5%
Belgique	884 466 722	7,5%	Belgique	1 348 786 654	6,6%
Pays Bas	603 651 908	5,1%	Suisse	1 201 952 813	5,9%
Arabie Saoudite	318 714 772	2,7%	Etats-Unis	805 973 469	4,0%
Espagne	248 364 606	2,1%	Suède	644 758 365	3,2%
Etats-Unis	177 894 267	1,5%	Espagne	353 107 383	1,7%
Luxembourg	120 533 412	1,0%	Norvège (**)	298 891 444	1,5%
Suede	110 553 035	0,9%	Danemark	295 604 946	1,5%
Danemark	103 294 233	0,9%	Irlande	263 030 838	1,3%
Algérie	95 099 290	0,8%	Luxembourg	171 423 699	0,8%
Autriche	73 281 305	0,6%	Maroc	128 847 405	0,6%
Maroc	68 211 192	0,6%	Canada	124 655 649	0,6%
Monaco (**)	63 217 000	0,5%	Autriche	104 967 879	0,5%
Canada	57 322 742	0,5%	Liban	104 363 814	0,5%
Russie	53 280 640	0,4%	Portugal	95 249 383	0,5%
Grèce	47 922 300	0,4%	Russie	91 799 981	0,5%
Liban	40 060 000	0,3%	Algérie	89 633 276	0,4%
Turquie	39 651 500	0,3%	Israël	75 563 705	0,4%
Portugal	33 472 573	0,3%	Australie	75 225 040	0,4%
Tunisie	31 526 730	0,3%	Egypte	73 305 000	0,4%
Irlande	29 815 479	0,3%	Finlande	63 752 592	0,3%
Australie	28 607 850	0,2%	Grèce	52 451 605	0,3%
Iran	26 935 000	0,2%	Venezuela	48 700 000	0,2%
Chine	26 339 736	0,2%	Turquie	47 977 829	0,2%
Japon	25 595 000	0,2%	Tunisie	47 755 978	0,2%
Pologne	22 692 090	0,2%	Arabie Saoudite	46 896 930	0,2%
Hongrie	21 387 549	0,2%	Japon	44 204 120	0,2%

Source SESDO 1994 et 2000 : Classement par origines des 30 premiers acquéreurs particuliers non résidents.
 (*) Les pourcentages indiqués sont ceux du montant total des acquisitions (11,9 milliards de francs en 1994 et 20,3 milliards de francs en 2000).

(**) Les sortants de 1994 à 2000 et les nouveaux entrants en 2000 sont surlignés en jaune.

Les nationalités des acheteurs et leurs différents volumes d'achats sont ainsi relativement stables dans le temps. En haut de ce classement, l'Italie, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Suisse, la Belgique et les Pays-Bas représentent 80% du montant global des acquisitions en 94 et 76% en 2000, mais toujours 86% des ventes comme en 1994. Ils

achètent toujours plus, mais moins chers. La pratique de la villégiature française semble donc se diffuser socialement dans ces pays.

Au niveau des évolutions des achats nationaux, les acquéreurs britanniques prennent de plus en plus d'ampleur, à l'image de l'essor des ressortissants des pays nordiques. Les Pays-Bas passent de la 6^{ème} à la 3^{ème} place, la Suède de la 11^{ème} à la 8^{ème}, le Danemark gagne un rang atteignant la dixième place, tandis que les Irlandais font un bond en avant se hissant à la 11^{ème} place. L'Allemagne, quant à elle, plonge. Alors qu'elle représentait 21,8% du total des investissements en 1994, elle n'atteint que 8,5% en 2000, même si son rang reste honorable. La prégnance nord européenne se serait encore accentuée récemment. *Le Monde* annonce qu'en 2002 les Britanniques auraient réalisé plus de 40% des acquisitions des étrangers en France, achetant par exemple plus de 900 maisons dans le Limousin alors qu'on n'y comptait que 171 acquisitions anglaises en 2000. De plus, les Néerlandais viendraient désormais « au second rang des Européens qui s'installent en France »¹.

A l'opposé les ressortissants des pays du sud méditerranéen, Tunisie, Turquie, Algérie, Grèce s'enfoncent dans le classement, laissant seuls les acquéreurs originaires du Maroc, du Liban, du Portugal et bien sûr de l'Italie se maintenir. Ce n'est pas la ploutocratie saoudienne qui viendra les soutenir. L'Arabie Saoudite passe au 29^{ème} rang avec une part d'achat qui diminue de 2,7 à 0,2%. Etonnamment classés 7^{ème} en 1994, les Saoudiens avec un montant d'achats de 318,7 millions de francs au modique prix moyen de 2,7 millions de francs (soit 116 propriétés dans l'Ain, les Alpes maritimes, la Haute-Savoie et Paris), rétrogradent brutalement en 2000, achetant toujours plus cher (3,2 millions de francs en moyenne) mais beaucoup moins (15 acquisitions seulement).

Les nations dont seuls des ressortissants nantis s'installent en France, sont en effet nombreuses, mais généralement plus marginales. Ukrainiens, Russes, Koweïtiens, Saoudiens, Libanais sont là depuis 1994 devancés en 2000 par quelques Géorgiens et représentants du Sultanat d'Oman. Ils n'achètent en 1994 que dans les zones reconnues, méditerranéenne, francilienne, landaise et alpestre, mais s'aventurent en 2000 sur les côtes normandes, vendéennes et sur l'ensemble de la région Poitou-Charentes (ANNEXE J : tableaux des 15 ressortissants les plus nantis en 1994 et 2000 et cartes de localisation).

Au-delà de ces quelques ploutocrates qui représentent à peine 1% des acheteurs, les valeurs moyennes de ventes en 2000 sont très resserrées. Pour les six premières nationalités, elles s'évaluent ainsi de 760 000 à 1,1 million de francs. En fait, les Espagnols sont les seuls parmi les quatorze nationalités rassemblant plus de 1% des ventes en 2000 à déboursier moins

¹ BUFFIER D., (2003). Op. Cit.

de 760 000 francs en moyenne. Ils ne consacrent en moyenne que 530 000 francs à l'achat de leur lieu de villégiature. On retrouve ici la prégnance des catégories sociales concernées par ce phénomène, puisque, déjà en 1996, l'ensemble des résidents secondaires espagnols étaient artisans ou commerçants, alors que les autres ressortissants sont en majorité de professions libérales, ingénieurs ou professeurs et, de plus, plus âgés¹.

On assiste donc globalement à une vague nordique, emmenée par les Britanniques, qui auparavant concentrés sur la partie ouest de la France et dans les Alpes, gagnent le Sud et la méditerranée. Cependant certaines nationalités plus mineures peuvent jouer ponctuellement au niveau de certains départements des rôles importants aussi bien de péréquation que de déséquilibre.

1.2. Entre vague rouge et achats transfrontaliers

Intéressons nous tout d'abord aux nationalités stables en tête des ventes nationales, Italie, Royaume-Uni, Pays-Bas, Suisse, Allemagne et Belgique et à leurs zones géographiques d'influence. Ces nationalités ne jouent pas les premiers rôles partout. Les ressortissants espagnols ou américains bien que beaucoup moins nombreux sur l'ensemble du territoire, arrivent quand même en tête des ventes de certains départements pyrénéens ou franciliens.

En fait, les Anglais prédominent en 2000 globalement dans tout l'ouest qu'il s'agisse du littoral ou de l'intérieur des terres, les Néerlandais les relayant dans le reste des zones de l'intérieur. Les Allemands, Suisses et Belges circonscrivent leurs achats dans l'Est de la France et les Italiens dans le Sud. La première explication à ces localisations préférentielles est donc le phénomène des achats transfrontaliers. Favorisés par des implantations de longue date², les Italiens, Belges, Suisses, Allemands et Espagnols achètent ainsi massivement à leurs portes et dans les départements les plus touristiques.

La seconde explication est celle d'affinités nouvelles. S'ils ne dédaignent pas les territoires touristiques, les Anglais, Néerlandais et Belges, investissent désormais en grand nombre les départements moins exposés. La campagne française prend ainsi de plus en plus « l'accent british »³. Et, les espaces ruraux confirment être un haut lieu de l'implantation britannique en France⁴. Les Anglais sont par ailleurs particulièrement disséminés sur l'ensemble du territoire, et si solidement implantés qu'ils y résident parfois à plein temps dès avant leur retraite. Les acquéreurs anglais et néerlandais sont majoritaires dans la plupart des départements aux potentiels touristiques faibles en 2000. Les Anglais à l'Ouest et les

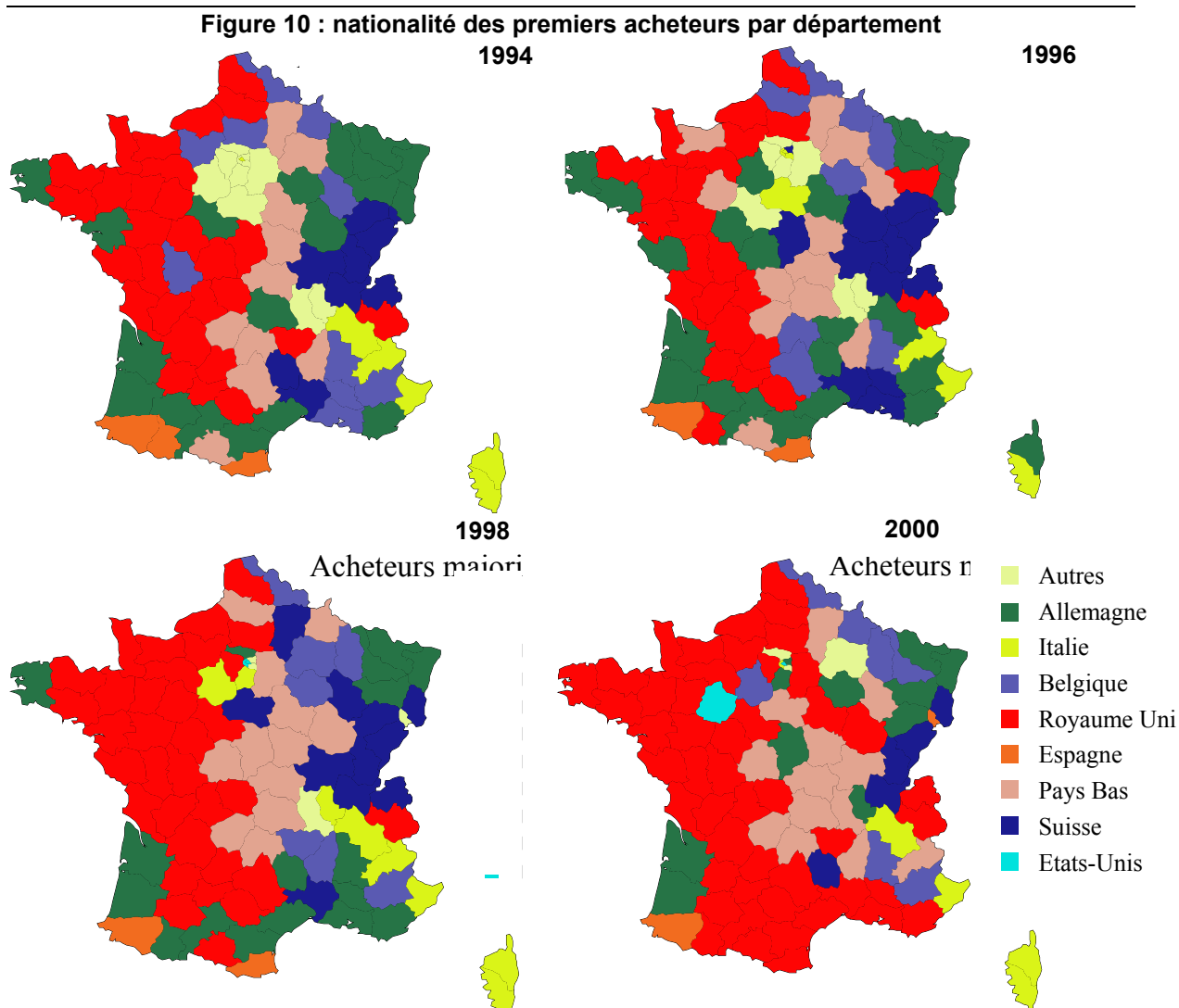
¹ Voir supra p.34. et ANNEXE K.

² Voir supra p.29.

³ HABIB A., (2003). « La campagne française prend de plus en plus l'accent british » in *Le monde* 11 juillet 2003.

⁴ En 1996, ils étaient 27,2% à y résider. Voir aussi BAROU J., PRADO P., (1995). op.cit.

Néerlandais dans le Massif Central et en Champagne-Ardenne réalisent des achats nombreux de faibles coûts.



Source SESDO 1994 à 2000. Elaboration de l'auteur

Cependant en 2000, cette suprématie est encore contestée par les Italiens qui représentent 23% des ventes contre 25% pour les Anglais et 11% pour les Néerlandais. De plus, la campagne est loin d'être l'espace le plus visé par les nouveaux arrivants, le quart des départements les plus denses enregistrant près de 61% des ventes en 2000¹. Si sur la côte méditerranéenne, la nappe anglaise s'étend, la présence italienne y demeure vive. Les Italiens sont mêmes dominateurs sur l'ensemble de la côte méditerranéenne, mais leurs achats sont presque concentrés sur l'unique département des Alpes maritimes qui enregistre encore en 2000 près de 80% de leurs investissements en France. Cette exclusivité est marquée même sur le littoral méditerranéen. Dans les Alpes Maritimes, Var, Bouches du Rhône, Gard et Hérault on enregistre 4 361 ventes dues à des Italiens et seulement 854 dues à des Anglais en 2000. Mais, 4 086 ventes italiennes sont circonscrites aux seules Alpes maritimes.

¹ Voir ANNEXE H.

Les lieux d'élection résidentiels et les habitudes des six premières nationalités des acquéreurs particuliers en 2000, peuvent donc être extrêmement concentrés.

III.b.2. Des rapports au territoire français différents

2.1. Des habitudes, des capacités financières, des achats différents

En effet, dans les trois départements préférés par les ressortissants internationaux les plus acquéreurs en 2000, les Alpes-maritimes apparaissent toujours. Le Var a également un poids important. Ces deux départements sont souvent relayés par d'autres aux vocations touristiques affirmées, la Haute-Savoie, le Gard, l'Ain, Paris ; ou frontaliers, la Moselle pour les Allemands.

Si les ressortissants de ces pays payent en moyenne des prix peu différents, ils représentent pourtant des clientèles hétérogènes qui concentrent plus ou moins leur attention sur des territoires « clefs » et représentent des populations de ressources parfois très différentes. Les Britanniques, Néerlandais, Allemands ou Suisses ont ainsi des revenus très variés. Le premier tiers de leurs investissements est réalisé à un prix supérieur à 1,8 millions de francs, beaucoup plus élevé que la moyenne de leurs acquisitions (entre 918 536 et 1 136 144 francs). A l'opposé, les Italiens et Belges se présentent comme des vacanciers de pouvoir d'achat relativement homogène et dans leur ensemble plutôt moins fortunés.

Tableau 16 : principaux acquéreurs en 2000

Nationalité	% du montant(*)	prix moyen (frcs) (**)	1/3 supérieur (frcs) (***)	départements prisés (*4)	Concentration (*5)
Royaume Uni	24%	930 922	2 523 553	Alpes-Maritimes, Var, Haute-Savoie	46%
Italie	19%	757 487	780 087	Alpes-Maritimes, Var, Paris	90%
Pays Bas	11%	1 099 356	2 444 479	Alpes-Maritimes, Var, Haute-Savoie	51%
Allemagne	9%	918 536	1 861 010	Alpes-Maritimes, Var, Moselle	46%
Belgique	7%	835 096	1 286 925	Var, Alpes-Maritimes, Gard	42%
Suisse	6%	1 136 144	1 797 109	Haute-savoie, Alpes-Maritimes, Ain	53%
<i>National</i>	<i>100%</i>	<i>955 890</i>	<i>2 260 662</i>	<i>Alpes-Maritimes, Var, Paris</i>	<i>56%</i>

Source SESDO 2000. Elaboration de l'auteur.

(*)Les pourcentages du montant sont ceux du montant global sur le territoire national.

(**)Le prix moyen est celui constaté sur l'ensemble du territoire français.

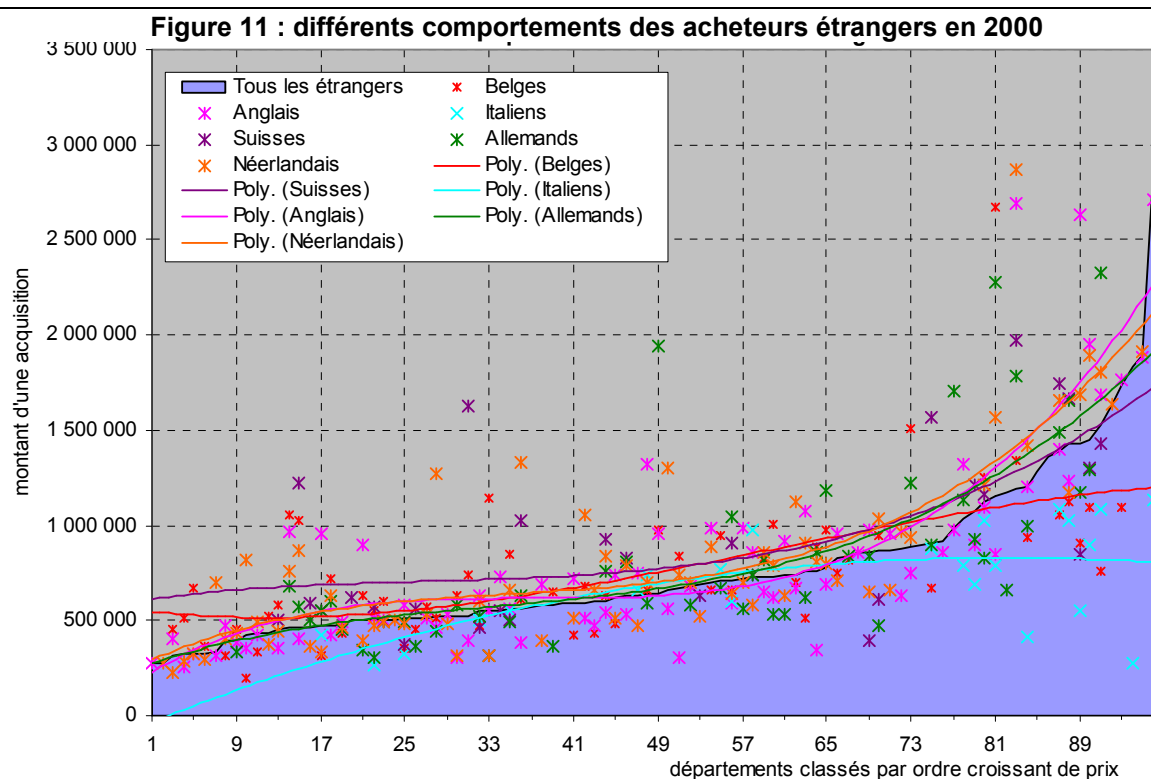
(***)Le tiers supérieur représente le prix moyen des acquisitions les plus chères à hauteur du montant des investissements réalisés.

(*4)Dans l'ordre de leurs importances en part du montant investi.

(*5)La concentration est la part des trois départements les prisés par rapport au montant national investi.

L'origine des disparités spatiales observées tient donc autant des demandes des acquéreurs définies par leurs pouvoirs d'achats et aspirations, que de l'offre résidentielle des départements français. En effet, la localisation des biens achetés par tous les particuliers conditionne leur prix de vente, mais ce prix de vente est lui-même fixé par la demande, la rareté des biens ou plutôt l'intensité du marché qui contribue à faire monter ces prix.

En comparant les prix moyens des acquisitions des particuliers des six premières nationalités dans les différents départements, on peut remarquer trois grands types de comportements.



Source SESDO 2000. Elaboration de l'auteur.

La courbe bleue représente les prix moyens d'achat de chaque département toutes nationalités confondues. Les divers points caractérisent les investissements moyens selon les différentes nationalités.

Tout d'abord, les achats des Italiens sont caractérisés par des prix moyens se situant systématiquement en dessous des prix du marché. Ils n'achètent, de plus, pratiquement que dans trois départements et à des prix toujours similaires. Leur comportement est donc homogène spatialement. De plus, ils représentent une population au sein de laquelle peu d'achats de particuliers aisés se démarquent. Le montant moyen d'une vente est sensiblement égal au prix moyen des acquisitions appartenant au tiers le plus cher du montant des ventes (757 487 francs contre 780 087 francs soit moins de 3% d'écart en 2000).

Les Belges ensuite et, dans une moindre mesure, les Suisses ont tendance à investir des sommes identiques quelque soit la localisation de leur résidence secondaire (la variation entre la moyenne et le tiers supérieur est de l'ordre de 50% du prix moyen). Ils sont, malgré leurs préférences frontalières marquées, moins concentrés spatialement que les Italiens. Ces populations seront donc qualifiées par la suite de « péréquatrices » : elles achètent sur une vaste partie du territoire national à des prix relativement semblables.

Enfin, la majorité des ressortissants, Allemands, Anglais et Néerlandais, se conforme aux prix du marché. Ils achètent des propriétés fortement disséminées sur le territoire. En

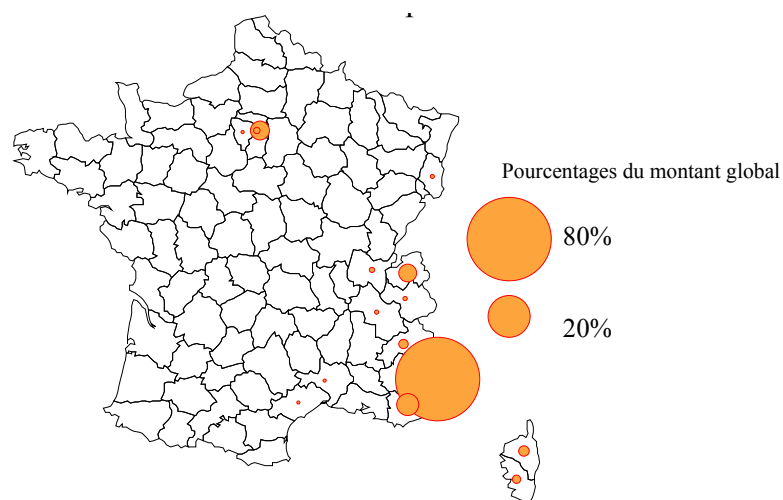
outre, ces populations sont fortement hétérogènes. Le prix moyen du tiers supérieur de leurs achats est plus de deux fois supérieur à son prix moyen. Elles sont donc dites hétérogènes aussi bien par leurs investissements consacrés à la résidence secondaire, que par leurs choix résidentiels. Tous deux sont très variés.

La figure précédente représentant les prix moyens pratiqués par les différentes nationalités selon les départements illustre ces différentes pratiques. Les Italiens achètent dans les départements les plus prisés et chers, bien en dessous du prix moyen de l'ensemble des étrangers. Les Belges également, mais ceux-ci se tournent aussi vers les départements moins recherchés. Les Suisses achètent dans ces territoires peu prisés à des prix élevés, très supérieur à la moyenne, excédant le plus souvent les 700 000 francs... Ils contribuent donc à homogénéiser les niveaux de prix à l'échelle nationale.

i. Des comportements homogènes

Reprenons notre classification précédente. Parmi les nationalités les plus représentées en 2000, les Italiens sont l'exemple de celles qui ont un comportement homogène. Ils ciblent un territoire donné et y concentrent leurs efforts. Réalisant près de 80% de leurs achats dans les Alpes-Maritimes et représentant 19% des montants nationaux échangés en 2000, ils contribuent fortement à la concentration des dépenses dans ce département.

Figure 12 : comportement spatial des acheteurs italiens en 2000



Source SESDO 2000. Elaboration de l'auteur.

Leur comportement n'a pourtant pas tendance à augmenter outre mesure le prix moyen des acquisitions dans les Alpes maritimes qui n'augmente que de 8,2% entre 1994 et 2000. Mais, il ne faut pas confondre celui-ci avec les prix au mètre carré désormais pratiqués. En effet, avec une valeur d'échange de bien de 1,2 millions de francs en 2000, les Alpes-Maritimes n'arrivent qu'au 14^{ème} rang national loin derrière les Yvelines où les biens s'échangent en moyenne à 2,8 millions. Mais, en investissant massivement dans des studios en collectifs et non des villas avec jardins, les Italiens auraient fait grimper, en sept ans, les

prix au mètre carré. Le montant moyen d'une transaction appartenant au tiers supérieur des achats du département est d'ailleurs à plus de 2,7 millions de francs en 2000 parmi les plus élevés de France. Ainsi, à Menton, ville délimitée par les frontières avec la principauté de Monaco et l'Italie, ils se seraient déjà fait trop voyant en provoquant « une flambée des prix dans l'immobilier », en réalisant en 1992, 35 % des acquisitions¹...

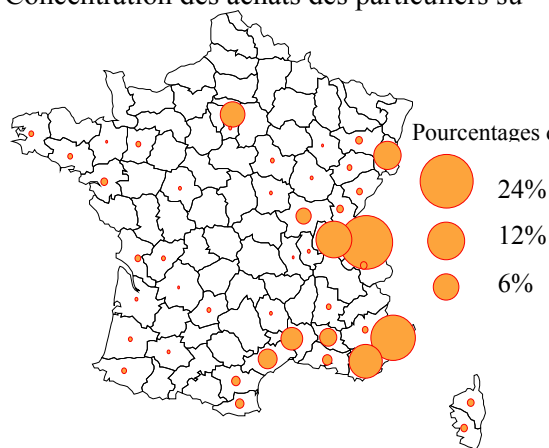
Même à des prix moyens modestes (757 487 francs de moyenne loin de la moyenne des étrangers de 1,2 millions de francs sur ce département en 2000) et homogènes (le prix moyen du tiers supérieur de leurs achats ne s'élève guère plus, seulement 780 087 francs soit le plus bas résultat enregistré), les italiens saturent donc une part bas de gamme du marché des résidences secondaires dans les Alpes-Maritimes. Ce phénomène est favorisé par la proximité spatiale des centres touristiques de Menton ou de Nice et des villes de la côte Ligure ou Milan. Il est de plus encouragé par les prix élevés pratiqués en Italie.

ii. Des comportements « péréquateurs »

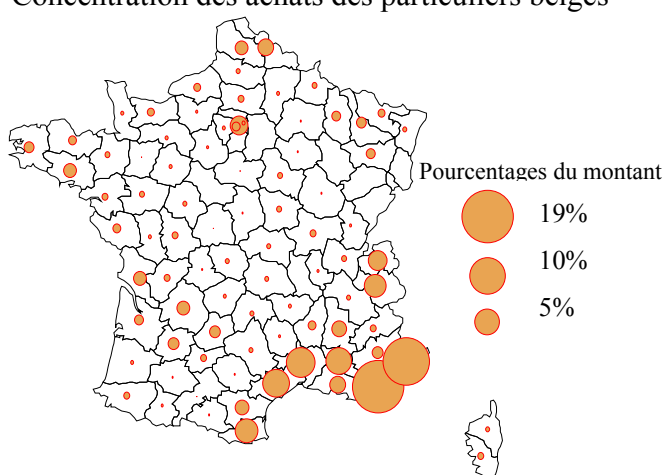
Les Suisses et les Belges ont eux tendance à acheter au même prix sur l'ensemble du territoire national. Ils contribuent donc à un phénomène de péréquation, puisqu'ils tendent à homogénéiser les prix de ventes et la répartition des résidents secondaires. La capacité particulière d'investissement des Suisses (prix moyen d'acquisition de 1 136 144 francs sur l'ensemble du territoire), relativement homogène (tiers supérieur des acquisitions à près de 1,8 millions de francs), explique en partie le prix moyen assez élevé observé en Haute-Savoie (17^{ème} département français en 2000 avec un prix moyen de 1,121 millions de francs).

Figure 13 : comportement spatial des acheteurs suisses et belges en 2000

Concentration des achats des particuliers su



Concentration des achats des particuliers belges



Source SESDO 2000. Elaborations de l'auteur.

Le comportement des Suisses peut sembler comparable à celui des Italiens, néanmoins contrairement à Menton massifiée par les italiens, leurs achats s'ils sont dus au voisinage et

¹ PORTE G., (1993). Op. Cit.

encouragés par une libre circulation de fait (puis par les récents accords bilatéraux entre la Suisse et l'Union Européenne (2002)), ne participent pas à la dépréciation des grandes stations alpestres, bien au contraire, vu les sommes qu'ils accordent à leurs logements. De plus, leur concentration spatiale est très inférieure à celle des Italiens, surtout du fait de leur attirance pour les villégiatures méditerranéennes.

Les Belges, de leur côté, concentrent leurs efforts sur le sud-est de la France, ainsi que dans les départements proches de leur pays d'origine : Nord, Pas-De-Calais, Somme, mais aussi sur littoral de la Manche. La Bretagne et la région bordelaise témoignent d'une vague d'implantations sur la façade atlantique. Ils représentent pourtant une population moins aisée (prix moyen des acquisitions de 835 096 francs et tiers supérieur à 1 286 925 francs) et par conséquent plus portée à explorer le rural. Leur implantation dans l'arrière pays méditerranéen est particulièrement significative.

Ces deux nationalités achètent donc sur l'ensemble du territoire national de façon peu discriminatoire comme le souligne la faible concentration observée dans leurs trois départements de prédilection en 2000.

iii. Des comportements hétérogènes

La dernière catégorie d'acheteurs représente la plupart des nationalités européennes implantées en France. Les achats sur le territoire sont moins concentrés. Les acheteurs, qui consacrent à leur seconde résidence des budgets très variés, s'ajustent directement sur les prix d'ensemble des départements qu'ils contribuent à façonner.

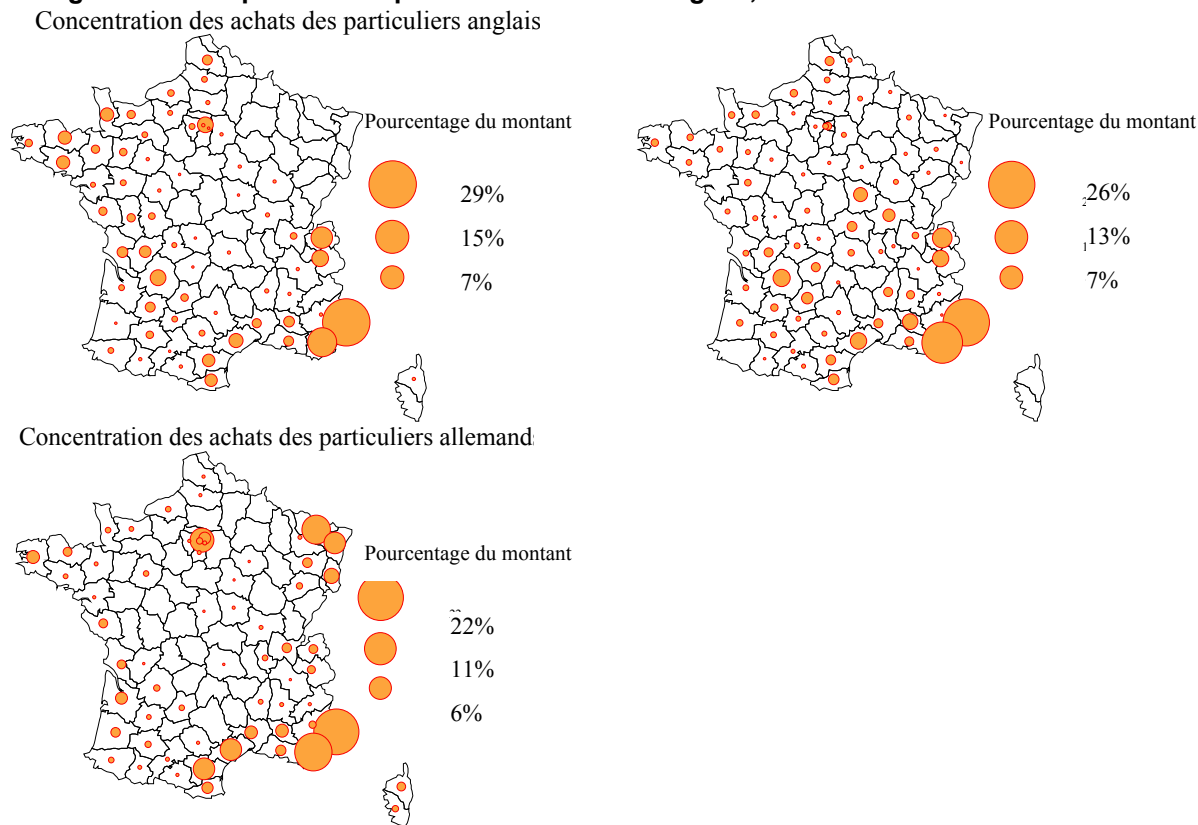
Les Britanniques, Néerlandais et Allemands sont ainsi particulièrement bien répartis sur le territoire. Les Néerlandais et Anglais s'implantent même fortement dans les territoires ruraux, contrairement aux Allemands, qui sont pratiquement les seuls à s'intéresser au Nord-est de la France.

L'évolution du comportement des acquéreurs de ces nationalités a bien sûr été centrale dans le rééquilibrage des ventes et des montants investis par département entre 1994 et 2000. L'indice de dispersion du montant des acquisitions des Britanniques est ainsi passé en 7 ans d'une valeur de 6,3 à 10,2¹. Les parts de l'Aquitaine et du littoral méditerranéen ont ainsi baissé au profit des Alpes et d'une multitude de départements. Bretagne, littoral de la Manche, mais surtout Centre, Auvergne, Picardie et Bourgogne sont ainsi les nouvelles zones visées (Voir ANNEXES L, M, N : comparaison des localisations des achats britanniques, néerlandais et allemands en 1994 et 2000). On enregistre par exemple sept transactions dans l'Aisne à hauteur de 3,1 millions de francs en 2000 contre aucune en 1994. L'indice de

¹ Dans l'ensemble des départements ou au moins une acquisition britannique est recensée : $C^2 = V(I)/I^2 = \sigma(I)^2/I^2$.

dispersion du montant des achats néerlandais est lui aussi passé de 6,0 à 9,7 entre 1994 et 2000, mais celui des transactions allemandes a baissé, passant de 7,1 à 6,8 sous l'effet de la relative désaffection pour les départements frontaliers et de leur non engouement pour les départements de l'intérieur des terres.

Figure 14 : comportement spatial des acheteurs anglais, néerlandais et allemands en 2000



Source SESDO 2000. Elaborations de l'auteur.

En fait, les achats de résidences secondaires de la part de particuliers allemands sont concentrés aux frontières terrestres ou littorales de la France. Alors que les Néerlandais s'implantent sur l'ensemble des territoires ruraux, négligeant eux aussi désormais l'Aquitaine et la grande bleue pour l'Auvergne, le Centre ou les côtes de la Manche¹.

Il apparaît alors que la vague de rééquilibrage qui touche les espaces ruraux autrefois rétrogradés est essentiellement britannique et néerlandaise, même les Belges ou les Allemands pourtant bien répartis sur l'ensemble du territoire n'y participent pas. Le coefficient de concentration des acquisitions des Belges diminue ainsi comme celui des Allemands, passant d'une valeur de 6,4 à 5,8.

¹ Voir ANNEXES L, M, N : comparaison de la localisation des achats britanniques, néerlandais et allemands en 1994 et 2000

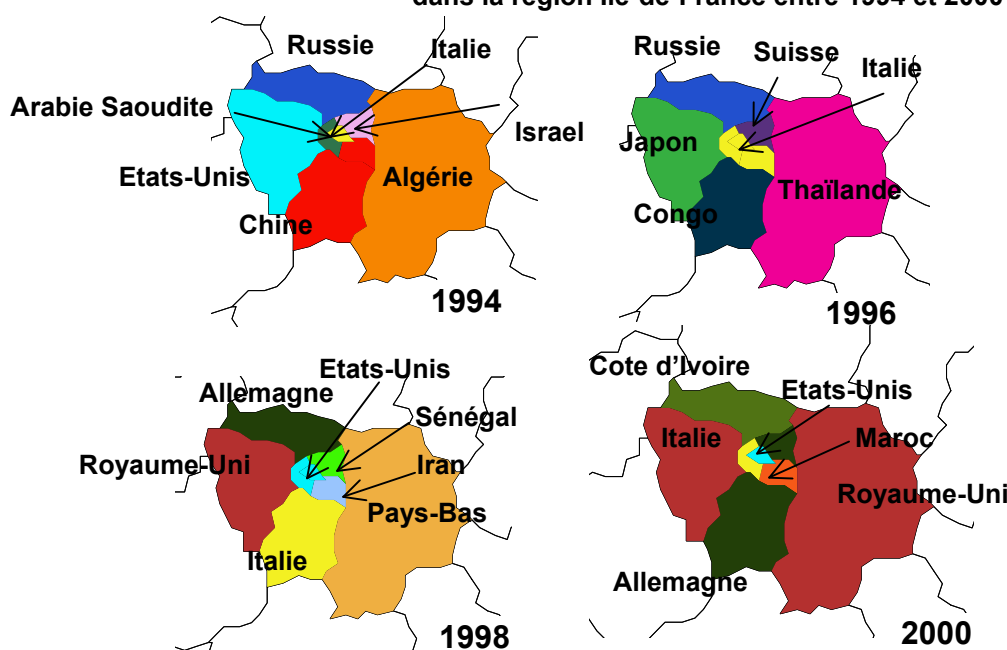
2.2. Des nationalités mineures aux influences majeures

Malgré, l'importance de ces six nationalités, certains autres ressortissants mineurs peuvent avoir des influences majeures localement et ce, même dans les départements les plus prisés¹. Afin d'observer les comportements des différents acheteurs et les types d'offres résidentielles de ces départements, nous dresserons ici un bref portrait de deux zones particulièrement recherchées : la région Ile de France et les Alpes-Maritimes.

i. Le cas de Paris et de l'Ile-de-France

La région Ile-de-France présente à ce titre le portrait le plus contrasté. Depuis 1994, une pléthore d'acquéreurs s'est succédée. Les acquisitions sont passées de 542 ventes en 1994 au prix moyen de 1,6 millions de francs, à 1 361 ventes pour 1,4 millions en 2000. Alors que les années 1996 et 1998 n'enregistraient que 423 et 667 ventes. De plus, le département parisien concentre de plus en plus les acquisitions. Il est progressivement passé de 70% des ventes en 1994 à 80% en 2000.

Figure 15 : nationalité majoritaire en montant par département dans la région Ile-de-France entre 1994 et 2000



La région Ile-de-France est un cas à part. La diversité des nationalités qui y achètent des biens explique des nationalités dominantes souvent inattendues. Néanmoins, comme sur l'ensemble du territoire l'importance des acheteurs anglo-saxons augmente.

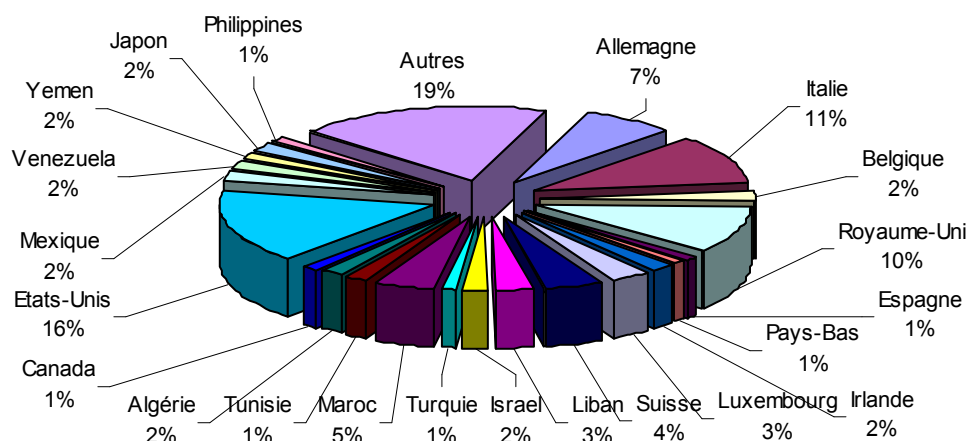
Source SESDO 1994 à 2000. Elaborations de l'auteur.

Les nationalités des acquéreurs ont beaucoup évolué. A l'année 1994, très disparate, a succédé l'année 1996, plutôt asiatique, et, depuis lors, une relative domination anglo-saxonne. Cette disparité des nationalités est le résultat d'un double constat. D'une part, les départements proposent des offres résidentielles de natures très diverses. Les cossues Yvelines et la Seine-Saint-Denis n'ont pas grand-chose en commun. Dans les premières, le

¹ Il suffit pour cela d'observer les effets transfrontaliers, dans les Pyrénées Orientales pour les Espagnols qui totalisent 30% des ventes en 2000, alors qu'ils sont implantés depuis longtemps, dans l'Ain ou la Haute-Savoie pour les Suisses, dans les Alpes maritimes pour les Italiens. ANNEXE O.

nombre de transactions est passé, en sept ans, de 14 à 35 au prix moyen de 2,4 puis 2,9 millions de francs, tandis que, dans la Seine Saint-Denis, les ventes chutent de 54 à 26 seulement en 2000. D'autre part, les acquéreurs sont très nombreux et d'origines très différentes, contrairement à la grande majorité des départements où seules trois ou quatre nationalités se dégagent. Le morcellement des ventes est ainsi significatif à Paris, puisqu'en 2000 on comptait pas moins de 22 nationalités représentant chacune au moins 1% du montant total des acquisitions contre seulement 10 dans les départements les plus touristiques du Var et des Alpes maritimes.

Figure 16 : répartition du montant total des acquisitions en montant sur Paris en 2000



Cinq premières nationalités classées par montant des investissements en 2000

Nationalités	Prix moyen (frcs)	Total des investissements	Nombre d'acquisitions	Pourcentage des ventes	Tiers supérieur (frcs)
Américains	1 722 362	249 742 556	145	13,4%	
Italiens	1 021 347	168 780 252	165	15,2%	
Britanniques	1 228 894	156 907 849	128	11,8%	
Allemands	1 655 936	107 088 361	65	6,0%	
Marocains	1 383 768	72 064 500	52	4,8%	
Ensemble	1 432 610	1 550 829 500	1 083	100,0%	2 247 429
France	945 015	20 318 948 949	21 501	(*) 5,0%	2 260 662

Source : SESDO 2000. Elaboration de l'auteur.

Le tiers supérieur des ventes représentent le prix moyen du tiers du montant total des acquisitions réalisés sur le département ou l'ensemble de la France. Les pourcentages d'acquisitions des nationalités n'excédant pas 0,5% sont agglomérés dans la catégorie « autres ».

(*) Pourcentage des ventes du département de Paris.

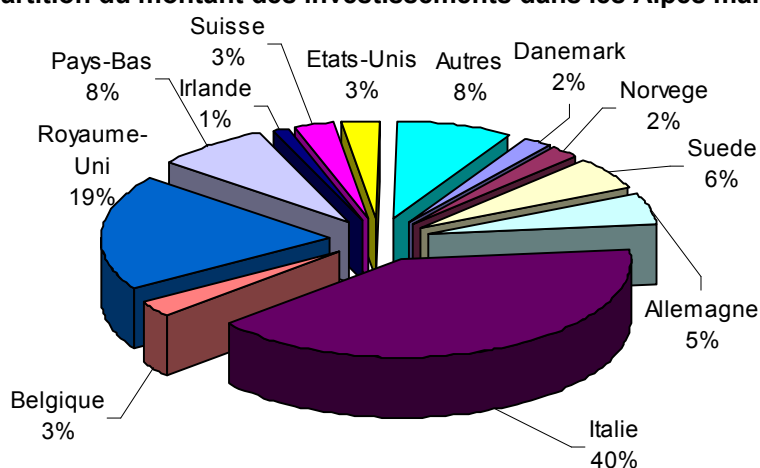
La région Ile-de-France totalise 6,3% des ventes nationales en 2000 dont 5% pour le seul Paris, alors qu'elle n'en représentait que 3,3% en 2000. L'impulsion des Américains, mais aussi toujours des Italiens et des Britanniques, joue un rôle majeur. Les Italiens ne sont certes pas les plus riches, mais les plus nombreux. Les Allemands et Américains sont beaucoup plus aisés. Le tiers supérieur des ventes n'est guère élevé car on enregistre trop de petites transactions et que le tiers du montant englobe donc quelques biens de catégorie moyenne (entre 1,5 et 2 millions de francs). Le cinquième supérieur du montant (93 ventes) monte à 3,2 millions de francs, dopé par 3 ventes à des Yéménites à plus de 8 millions de

francs chacune, 4 ventes à des Vénézuéliens autour de 7,5 millions de francs chacune, suivis de Saoudiens, Luxembourgeois et Danois... Les Yvelines avec 35 acquisitions à 2,9 millions en moyenne sont reléguées loin derrière. Cependant, au niveau départemental, il devient difficile de se faire une idée de la disparité des prix au sein des acquisitions de ressortissants de même nationalité tant les données sont agrégées. Le SESDO recense par exemple simplement en 2000 seulement 124 achats britanniques pour près de 152,4 millions de francs et d'autres montants de menues acquisitions où le nombre de ventes n'est pas renseigné.

ii. Les Alpes-Maritimes

Les Alpes-Maritimes sont le second exemple du poids de nationalités moins représentées. Elles sont, depuis 1994, le premier département touché par le tourisme résidentiel des non résidents et présentent une offre résidentielle très variée. Le montant du tiers des achats le plus élevé est l'un des plus élevés de l'hexagone, le cinquième avec plus de 2,7 millions de francs, mais, le tourisme de masse les a également gagnées. En particulier, la clientèle italienne se montre très active sur les acquisitions à bas prix.

Figure 17 : répartition du montant des investissements dans les Alpes maritimes en 2000



Nationalités	Prix moyen (frcs)	Total des investissements	Nombre d'acquisitions	Pourcentage des ventes	Tiers supérieur (frcs)
Italiens	745 451	3 045 778 554	4 100	64,8%	
Britanniques	2 695 517	1 448 652 452	537	8,5%	
Néerlandais	2 867 289	606 046 685	211	3,3%	
Suédois	1 810 058	420 253 545	232	3,7%	
Allemands	1 779 959	385 291 132	216	3,4%	
Ensemble	1 197 607	7 550 172 244	6 304	100,0%	2 744 311
France	945 015	20 318 948 949	21 501	(*) 29,3%	2 260 662

Source SESDO 2000. Elaboration de l'auteur.

Le tiers supérieur des ventes représentent le prix moyen du tiers du montant total des acquisitions réalisés sur le département ou l'ensemble de la France. Les pourcentages d'acquisitions des nationalités n'excédant pas 0,5% sont agglomérés dans la catégorie « autres ».

(*) Pourcentage des ventes du département des Alpes-maritimes.

Sous cette pression, à Nice en 2003, les prix moyens au mètre carré pour un logement neuf vont de 2 000 à 5 000 euros et s'étalent, dans l'ancien, de 1 500 à 4 500 euros¹. On remarque que contrairement aux Italiens qui saturent une part bas de gamme du marché de l'immobilier, les ressortissants britanniques et néerlandais achètent des biens luxueux. Alors qu'une part de la clientèle de ces pays se tourne volontiers vers les départements ruraux et des acquisitions n'excédant guère les 700 000 francs, quand ces ressortissants viennent sur la côte, ils recherchent un haut niveau de prestations. Sur la façade maritime, les inégalités s'accroissent et le droit à la nature ou à la solitude se monnaie de plus en plus cher, mais cela ne semble pas les rebuter. D'ailleurs, la moitié des compagnies « low-costs » desservent le département et le relie à l'Europe du Nord : Buzz, Easy Jet, mais aussi Go, British Airways, British Midland, Bmibaby... Cinq au total contre quatre à Paris et trois à Lyon². De plus, même proportionnellement peu représentés dans les Alpes Maritimes, les Alpes maritimes sont le département où les Anglais effectuent le plus de transactions en 2000.

Les 4 086 acquisitions italiennes sont donc particulièrement importantes, mais les 748 ventes aux Anglais et Néerlandais à des montants moyens de 2,8 millions de francs le sont tout autant. De plus, les prix de ventes ne s'élèvent guère à plus de 5 millions de francs de la part de Grecs, Israéliens, Vénézuéliens, Russes, Australiens et Néerlandais fortunés, et le tiers supérieur des ventes représente déjà 913 ventes, toutes dépassant 2,1 millions de francs. Les Anglais sont les plus gros acheteurs de biens de luxe, représentant pas moins de 545 des ventes de ce tiers supérieur, quand ils ne totalisent que 10% des ventes départementales. Dans le « bas de gamme », les Italiens dominent alors largement. Dans le tiers inférieur des ventes, ils réalisent 4 088 de leurs acquisitions, toutes à moins de 750 000 francs. On constate aussi le rôle différent des Belges et Néerlandais qui, freinés par les prix, se tournent vers de nouveaux lieux en optant plus souvent pour des terrains à bâtir. Au même titre qu'au niveau national, ces ressortissants d'Europe du Nord interviennent en rééquilibrant les flux de revenus liés aux séjours en se tournant nettement vers les espaces jusqu'alors peu valorisés.

¹ LE NOUVEL OBSERVATEUR. *Nice : une riche clientèle étrangère, notamment italienne, fait flamber les prix*. Avril 2003.

² DTA. (2003). « L'envol des compagnies à bas-coûts en France ». *La note de synthèse et d'actualité*, n°11 – février 2003. Direction des Transports Aériens. 5p.

III.C. QUELS EFFETS A LONG TERME ?

On a donc constaté deux phénomènes : un rééquilibrage des disparités départementales par le bas des prix et des ventes et une augmentation des prix pratiqués très rapide dans le cas de biens de luxe très localisés. Alors que le rééquilibrage vers les campagnes est surtout le fait des Anglais et Néerlandais, les Italiens ont tendance à saturer le marché « bas de gamme » de la Côte d'Azur et multiplient les prix au mètre carré.

Mais, les résultats des 118 000 acquisitions et 96 milliards de francs dépensés en 7 ans sont difficiles à interpréter du point de vue du développement territorial. En effet, le fichier de la Direction Générale des Impôts, s'il signale la nationalité des acquéreurs, ne mentionne nullement celle des vendeurs. Le montant de l'acquisition peut ainsi directement repartir à un acquéreur précédent étranger. De plus, l'absence de données de stocks ou de « turn-over » oblige à simplement considérer des flux annuels qui sont certes des stimulations aux économies locales mais non directement une contribution. On peut revendre en sept ans plus de dix fois le même bien.

Combien de nouveaux résidents secondaires étrangers et combien de nuitées supplémentaires occasionnent les transactions enregistrées ? Quelles modifications dans les comportements touristiques et les dépenses ? Des ratios simples permettent d'envisager les conséquences sur les dépenses. 3 habitants par résidence secondaire, 10 nuitées annuelles représentent une nouvelle répartition de 3,5 millions de nuitées annuelles et une manne proche de 0,9 milliard de francs de consommation courante. Mais, la figure 5 (supra p.60.) a montré que le dynamisme des ventes ne correspondait que rarement avec une extension du parc de résidences secondaires hormis sur les littoraux des Poitou-Charentes et Pays de la Loire et dans le Sud. Ces questions demanderaient donc de nouveaux travaux afin de pouvoir observer l'accentuation des effets redistributifs de cette pratique qui semble se dessiner.

Dans l'immédiat, devant l'importance du phénomène, deux tendances fortes se manifestent et discutent les avantages de ce type de tourisme. La première insiste sur les nuisances que pourraient générer l'intensification de ce mode d'hébergement touristique, la seconde se centre sur les retombées locales positives.

III.c.1. Des effets d'éviction

En effet, dans certains départements où les prix augmentent, les résidences secondaires des étrangers ont un certain coût d'éviction. La population locale a ainsi de plus en plus de mal à se loger. En Grande-Bretagne, des subventions aux « authentiques ruraux » ont été mises en place pour qu'ils puissent rester au pays. De même, l'abattement des taxes

d'habitation sur les résidences secondaires a été réduit de 50 à 10% en 2002¹. Verra-t-on aussi en France poindre la disparition d'une partie de l'agriculture productive au profit d'une agriculture de plaisance ? A trop tirer de leurs bases résidentielles - retraités, fonctionnaires, résidents secondaires, touristes en tous genres - des villes comme Nice ou Menton ne vont-elles pas se retrouver « ko-debout » ?

D'une part, l'installation des retraités d'origine étrangère risque de se renforcer. Bien que ne disposant pas de données d'âge sur la population, on sait que les retraités d'aujourd'hui sont relativement jeunes, encore actifs, disposent de revenus importants. Leur 31% de nuitées réalisés en 1996 ont sûrement augmenté, quand parallèlement l'âge du premier achat de logement recule² et quand l'acquisition d'une résidence secondaire suppose une certaine stabilité patrimoniale. Ils peuvent susciter une offre de services et de loisirs adaptés. Mais, ne va-t-on pas vers le « grey-power » dans les campagnes du Sud ? Les statisticiens tablent à l'horizon 2020 sur 48% de la population européenne âgée de plus de 45 ans dont sauf en Irlande, au Luxembourg et au Portugal, environ 20% de plus de 65 ans³. Le changement est d'importance, puisqu'en 1996 10% des retraités étrangers séjournant en France utilisaient dans ce mode d'hébergement. L'avènement de communes touristiques presque exclusivement peuplées de résidents secondaires ou de retraités au Sud serait inquiétant pour les populations et économies locales. Comment ménager la présence d'agents productifs agricoles ou industriels qui représentent parfois une forme de nuisance pour ces nouvelles populations ?

D'autre part, la captation de revenus touristiques a aussi ses limites. Les paysages qui représentent une ressource vitale pour ce type de tourisme vont-ils être défigurés par les haies et les néo-résidents du rural profond écoeurés de cette surenchère ? Les avantages comparatifs résidentiels sont au moins aussi fragiles que les avantages comparatifs productifs, notamment ceux qui reposent sur l'isolement ou la préservation d'un patrimoine traditionnel.

III.c.2. Désenclavement et stimulation de l'économie locale

Cependant, si ces inquiétudes sont justifiées au moins en partie, les acquisitions de résidences secondaires ont un effet de désenclavement international pour les provinces françaises. La qualité d'équipement de ces espaces ne cesse de s'améliorer. Les compagnies aériennes à bas prix assurent un quadrillage infranational et des liaisons à l'international de plus en plus importantes, stimulées par ces acquisitions étrangères, mais aussi stimulant pour

¹ HETHERINGTON P., (2002). « Second home owners face tax hike ». *The Guardian*. 20 novembre 2002.

² Pour la tendance française voir GALLAND O., (2001), « Entrer dans la vie adulte des étapes toujours plus tardives mais plus resserrées » *économie et statistiques* n°337-338 février 2001. 24p.

³ OTB RESEARCH INSTITUTE FOR HOUSING, URBAN AND MOBILITY STUDIES., (2000). *Statistiques du logement dans l'Union Européenne*. 94p.

celles-ci et pour les entreprises et emplois locaux. Le tourisme résidentiel représente donc un levier pour le désenclavement de certaines régions, les industries et commerces bénéficiant alors de ces dessertes. L'enquête réalisée en avril 2003 par la compagnie Buzz¹ à l'aéroport de Limoges (capacité : 200 000 passagers par an), révèle ainsi que, sur la liaison Limoges-Stansed, qui représente le quart de la desserte de l'aéroport, 44% des voyageurs anglais sont propriétaires et que 16% ont l'intention d'acquérir un bien immobilier dans la région. Ainsi, la moyenne d'utilisation annuelle de la ligne passe à plus de trois voyages par an du fait de l'attrait résidentiel exercé et de la demande étrangère. On discerne encore mieux l'impact de la desserte vers l'étranger pour les petits aéroports de province en prenant le cas de Nîmes (capacité : 1 000 000 passagers par an). Ainsi, la liaison aérienne entre Nîmes et Paris, organisée par la compagnie Air Littoral, a dû être suspendue à partir du 16 juillet 2003. La compagnie régionale basée à Montpellier, seule exploitante de cette ligne, avait annoncé cette décision le 3 juillet pour raison économique. Air Littoral indique avoir pris cette décision en raison des faibles prévisions de trafic sur l'été et ce, malgré la diminution de quatre à deux du nombre de vols quotidiens depuis le 29 juin dernier entre Nîmes et Orly, invoquant notamment la concurrence du TGV Méditerranée. Après la suspension de cette ligne, l'aéroport « Nîmes-Arles-Camargue » ne propose plus qu'une liaison quotidienne Nîmes-Londres, assurée par Ryanair. La Chambre de Commerce et d'Industrie de Nîmes, concessionnaire de l'aéroport, a donc annoncé la signature de prochains contrats avec des compagnies low cost en automne 2003.

En Auvergne, Valéry Giscard d'Estaing a même annoncé, le 1^{er} mai 2003, que Ryanair aurait entrepris une liaison entre Clermont-Ferrand et Londres. Au terme de deux ans et demi de négociations, il a été convenu qu'une aide pour l'implantation et la politique commerciale de la compagnie, d'un montant de 725 000€ la première année, puis de 620 000€ les quatre années suivantes, serait versée par le Conseil régional, la communauté d'agglomération de Clermont-Ferrand, la Chambre de Commerce et d'Industrie et le Conseil Général du Puy-de-Dôme.

Ces liaisons aériennes soutenues par la demande fréquente des résidents temporaires sont étroitement impliquées dans la fréquentation et l'image touristiques des territoires français, comme le prouve les récentes affaires de partenariats entre Chambres de Commerce et d'Industrie et Ryanair.

En outre, l'intensification des ventes et des séjours peut permettre la création d'emplois locaux et pas uniquement en terme d'entretien des logements. Des services

¹ AÉROPORT INTERNATIONAL DE LIMOGES, (2003). *Enquête de clientèle Buzz*. Aéroport international de Limoges. 8p.

spéciaux pour répondre aux besoins de la demande étrangère peuvent être mis en place. Dans l'arrière pays méditerranéen où les étrangers représentent la moitié des nuitées en résidences secondaires et où la proportion de ces dernières dans le parc de logement excède 30%, ou, même, en Dordogne, fief historique des installations anglaises pour ces châteaux bon marchés, le seul marché immobilier inter-anglais est déjà porteur d'emplois. Les Britanniques représentent encore 40% des ventes en Dordogne en 2000 et les agences immobilières étrangères implantées directement en France se feraient plus rares au profit de partenariat avec les agences locales¹. Serge Gameiro, adjoint au maire d'Eymet (Périgord, 4 297 habitants en 1999) souligne en 2003 que, depuis deux ans, 12 commerces ont été créés sur la commune et que la rénovation des maisons donne du travail « aux artisans du coin »².

Le tourisme des résidents secondaires étrangers et l'attrait résidentiel du territoire français représentent donc, si ce n'est un moyen d'action, du moins un levier du développement territorial. Les inégalités spatiales ou sociales fortes, dont on peut observer la prégnance – elles perdurent parfois en s'accroissant depuis 1996 -, révèlent ainsi la discrimination opérée par les acheteurs sur notre territoire pourtant bien équipé dans son ensemble. En effet, cette consommation relève plus du symbolique que du choix rationnel puisqu'à des territoires voisins moins chers, les acheteurs préfèrent les territoires où le marché résidentiel est le plus saturé, entraînant l'augmentation des prix, mais aussi la raréfaction des biens « désirés ». Le développement « résidentiel » qui suit ce tourisme sédentaire est donc fortement inégalitaire, mais surtout non négligeable.

¹ BAROU J., PRADO P., (1995). op. Cit.

² HABIB A., (2003). op. Cit.

CONCLUSION DE LA PARTIE III

Les investissements en terme de résidences secondaires des étrangers non résidents sont en pleine augmentation. Le bilan annuel de 1996 était certes important, 7,14 milliards de francs rien qu'en consommation courante, 3,125 millions de séjours et 30,55 millions de nuitées, mais que dire des acquisitions de la période 1994 à 2000 : 118 000 transactions pour un montant avoisinant les 96 milliards de francs en sept ans, un accroissement des ventes annuelles de plus de 30%, une augmentation du prix moyen annuel de vente de 31% soit plus de 71% d'augmentation du montant des transactions.

Non seulement les pratiques ont augmentées, mais elles ont aussi évolué. Les acquisitions littorales et alpestres sont aujourd'hui relayées par un nombre croissant de départements considérés auparavant comme peu touristiques. L'attrait résidentiel exercé par les territoires français est désormais multiple. Il n'existe ni un seul type d'offre ni un seul type de demande. Les dix premiers départements observés sur l'année 2000, si l'échelle d'observation ne permet pas de repérer tous les paramètres de ce rapport entre l'image offerte et les attitudes de ces consommateurs d'espace, donne la possibilité de tirer un portrait plus précis. En effet, par rapport aux années antérieures (voir ANNEXES F et O : Evolution des dix départements les plus vendeurs sur la période 1994 à 2000), toute la partie frontalière allemande - Moselle, Haut et Bas-Rhin - est moins demandée, contrairement au Vaucluse présent en tête des ventes depuis 1996, aux Pyrénées-Orientales et à la Savoie notamment.

En outre, conformément à ce que révélait l'enquête aux frontières 1996, les Italiens n'ont pas le même comportement que les Anglais ou les Suisses... Ainsi, pour un même territoire, différentes nationalités, du fait de leur proximité spatiale, de leur niveau de revenus ou de leur attrait pour un type de biens, ont des comportements totalement différents. C'est le cas dans les Alpes-Maritimes où les Britanniques achètent au prix moyen de 2,7 millions de francs en 2000 contre seulement environ 750 000 Francs pour les Italiens ...

La Métropole présente donc une offre résidentielle diversifiée aussi bien spatialement que localement (studios et villas se côtoient sur le territoire des Alpes-Maritimes). Cette offre lui permet de répondre à des demandes variées de la part de clientèles de natures différentes. Si beaucoup d'étrangers semblent séduit par l'image culturelle de la France symbolisé par Paris, les régions et autres « terroirs » font parfois preuve d'un même dynamisme.

CONCLUSION

Les résultats des travaux menés dans le cadre de ce mémoire suggèrent plusieurs mises au point quant aux hypothèses de départ :

- Tout d'abord, les caractéristiques résidentielles des territoires semblent constituer un facteur solide de développement territorial. Le cadre de la théorie de la base permet de prendre la mesure des enjeux des avantages comparatifs résidentiels : aménités résidentielles matérielles (paysage, climat, desserte...) et immatérielles (idéal de la France, valorisation d'un statut social, art de vivre...), mais aussi atouts économiques (moindre cherté des logements, augmentation du pouvoir d'achat grâce aux effets de changes...). Les travaux réalisés à partir de l'enquête aux frontières ont ainsi mis en évidence que certaines régions disposaient des caractéristiques résidentielles propres à attirer la clientèle des résidents secondaires étrangers. Littoral, campagne, montagne et ville disposent d'atouts spécifiques qu'ils concrétisent par des flux de résidents secondaires très discriminants pour les régions françaises.
- En second lieu, dans certaines régions très touristiques ou plus rurales, la présence de résidents secondaires se révèle significative en terme d'apport de revenus par habitant. Les régions Alpes Côte d'Azur, Rhône Alpes, Ile-de-France, Corse, se montrent particulièrement aptes à attirer ce type de consommateurs.
- Enfin, les nouveaux choix des résidents secondaires étrangers sont caractérisés par deux tendances. D'une part, le bruit de fond des ventes (les départements qui vendent peu et à de faibles prix moyens) se redresse un peu accueillant une nouvelle clientèle. D'autre part, les départements les plus attractifs voient leurs nombres de ventes et leurs prix moyens stagner, mais cette évolution moyenne cache une scission entre les ventes. De plus en plus de logements à bas prix (studios, lotissement, pavillons...) sont ainsi vendus pour compenser l'augmentation des prix au mètre carré qui devient prohibitive, tandis que la valeur des biens traditionnels s'envole, les réservant à une clientèle des plus aisées.

Bien sûr ces travaux demanderaient à être approfondis, notamment par une approche plus globale des flux de revenus engendrés par les résidences secondaires hors des séjours touristiques. Il reste aussi à apprécier le stock de ces résidences possédées par des étrangers. De même, la future enquête aux frontières 2001 devrait permettre de vérifier les tendances ici relevées sur les acquisitions et d'identifier d'éventuels nouveaux usages des résidences

secondaires par les extranationaux. Enfin, les échelles départementales et régionales ne correspondant que rarement à celles des territoires touristiques, les présentes conclusions demanderaient à être confrontées avec des monographies où des études globales menées sur des échelles plus fines et éventuellement plus discriminantes : communes, espaces ruraux ou littoraux...

BIBLIOGRAPHIE

Partie I et Introduction :

- ALPHANDÉRY P., BITOUN P. ET DUPONT Y. (sous la direction de), (2000). *Ruralités. Les campagnes entre terroirs et mondialisations*. La documentation française. 77p. (collection « problèmes politiques et sociaux, dossiers d'actualité mondiale » n°842 - 28 juillet 2000)
- ASCHER F., (1984). *Tourisme, sociétés transnationales et identité culturelle*. Unesco. 115p.
- AUGÉ, M., (1997). *L'impossible voyage : Le tourisme et ses images*. Rivages poche / Petite Bibliothèque. 185p.
- BARBICHON G., BLANCHET A., KARSENTY S., PERIANEZ M., (1978). *L'autre habitat. L'habitat bilocal des résidents secondaires en France*, Paris : CSTB, 315 p.
- BAGNASCO A., (1981) : *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologne, Il Mulino.
- BÉTEILLE R., (1994). *La crise rurale*. Presses Universitaires de France. 124p. (collection « Que sais-je ? »)
- BONNIN P., DE VILLANOVA R. (sous la direction de), (1999). *D'une maison à l'autre, parcours de mobilités résidentielles*. Creaphis. 376p.
- BONTRON J-C., MOREL-BROCHET A., (2002). « Tourisme et fonctions récréatives : quelles perspectives pour les espaces ruraux ? » pp.173-194. in PERRIER-CORNET P. (sous la direction de), (2002). *Repenser les campagnes*. L'aube / datar. 278p. (collection « Bibliothèque des territoires »).
- BOURRAT Y., (2000). « La résidence secondaire : obstacle ou tremplin au développement local ». *Espaces*, n°176. novembre 2000. pp. 16-21.
- BRUTEL C., (1998). *Le resserrement des revenus des ménages de 1982 à 1996*. INSEE première. n°617 novembre 1998. 4p.
- CHINITZ B., (1961). « Contrasts in Agglomeration : New York and Pittsburgh. » *American Economic Review*, 51, pp 279-289
- COLUSSI C., JACQUIER J., KIRTHICHANDRA A., (2001). *Les produits intérieurs bruts régionaux en 2001*. INSEE première n°800. 4p.
- COURLET C., PECQUEUR B., (1992). « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement » in BENKO G., LIPIETZ A., (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF.
- DAVEZIES L., (1998) « Le poids des fonds publics dans les revenus des villes et ses régions ». in PUMAIN D., MATTEI M-F. (sous la direction de), (1998). *Données Urbaines 2*. CNRS/INSEE, éditions Anthropos. pp .329-343.
- DAVEZIES L., KORSU E., (1999). *Le système économique beauvaisien : vers un modèle productivo-résidentiel*, rapport pour la DDE de l'Oise et la Mairie de Beauvais. LOEIL-Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris 12. 45 p.
- DAVEZIES L., KORSU E., BEHAR D., (1999). *Diagnostic stratégique de la Plaine de France*, Rapport de synthèse pour la DREIF, Paris-Créteil, Acadie – LOEIL, Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris XII, 30 p.

- DAVEZIES L., (2000a). « L'hétérogénéité locale des enjeux de développement local ». *Annales de la recherche Urbaine* printemps 2000, n°86. 13p.
- DAVEZIES L., (2000b). « Le développement local hors mondialisation » *Communication aux Entretiens de la Caisse des Dépôt « Comment améliorer la performance économique des territoires? »* Paris 3 Octobre 2000, L'OEIL-IUP-Université Paris 12, polyg. 20p.
- DAVEZIES L., (2002). *Le développement territorial : une France à plusieurs vitesses où le lièvre et la tortue*. 4p.
- DAVEZIES L., LEJOUX P., (2003). « Un train peut en cacher un autre. Derrière l'économie productive, attention à l'économie présentielle ». *Communication proposée au colloque 2003 de l'Association de Science Régionale De Langue Française - Lyon- septembre 2003*. polygr. 15p.
- DELISLE J-P., GROUTHIER J-P., JACQUIER J., (2000). *Les produits intérieurs bruts régionaux en 1998*. INSEE première. n°754 décembre 2000. 4p.
- DT. (2000). *L'hébergement non marchand*. Direction du Tourisme. 68p. (collection « les Essentiels du tourisme » n°14 juillet 2000)
- DUBOST F. (sous la direction de), (1998). *L'autre maison. La « résidence secondaire », refuge des générations*. Autrement. 181p. (collection « mutations » n°178 avril 1998)
- GONNARD S., (2001). « Le procès de la base économique. Enquête sur l'interprétation, l'usage et la condamnation de la base économique par l'économie urbaine du XXe siècle », *Mémoire de DEA, sous la direction de L. Davezies*, Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris XII, pp 58 – 2001.
- GRAFMEYER Y. (1995). *Sociologie Urbaine*. Nathan. 124p. (collection « Université »)
- HANNOUN M., (1998). *Les produits intérieurs bruts régionaux entre 1982 et 1996 : croissance et fluctuations*. INSEE première. n°616 novembre 1998. 4p.
- HERVIEU B., VIARD J., (1996). *Au bonheur des campagnes (et des provinces)*. L'aube. 156p. (collection « l'essai »)
- HOYT H., (1954). « Homer Hoyt on Development of Economic Base Concept », *Land Economics*, vol. 30, pp 182-186.
- INSEE MIDI PYRÉNÉES., (2000). « L'Ariège poursuit son lent repeuplement ». *Insee Midi Pyrénées publications*. 6 pages, n°34-09 février 2000. 6p.
- KRUGMAN P., (1991). « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, 1991, vol 99, n°3.
- LAURENT L., (1995). « Le fonctionnement économique des bassins d'emploi. Réhabilitation de la théorie de la base ». *Note d'étude régionale*. INSEE, n°H9506, 22p.
- LEJOUX P., (2002). *Les ressorts non productifs du développement territorial. Analyse de l'impact économique des séjours en résidence secondaire*. Mémoire de DEA, sous la direction de L. Davezies, Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris XII. 106 p.
- LE SCOUARNEC N., DENEUVILLE V., TALON G., (2000). *Résidences et résidents secondaires en espace rural*. CNRTER Centre National de Ressources sur le Tourisme en Espace Rural. LEMPDES, 2000.- 97 p. (collection « Dossier de synthèse » n°30 01/03/2000). Ou BOURRAT Y., (2000). Op. Cit.
- LIPETZ A., (1999). « Aménagement du territoire et développement endogène » in *Aménagement du territoire*. pp. 37-54.

- MARSHALL A., (1906), *Principles of Economics*, Londres, MacMillan, 5ème édition.
- NORTH D., (1955). « Location Theory and Regional Economic Growth ». *Journal of Political Economy*.
- ONT. (1999). *Les dépenses touristiques des Français et des non-résidents, en France métropolitaine*. Observatoire National du Tourisme. Juin 1999. 30p.
- ORTHAR N., (1999). « Les multiples réalités du terme "résidence secondaire" » pp139-176. in BONNIN P., DE VILLANOVA R. (sous la direction de). 1999. *D'une maison à l'autre, parcours de mobilités résidentielles*. Creaphis. 376p.
- PY P., (1996). *Le tourisme, un phénomène économique, édition 1996*. La documentation française. 154p. (collection « notes et études documentaires » n°5029 1996-4)
- PERRIER-CORNET P. (sous la direction de)., (2002). *Repenser les campagnes*. L'aube / datar. 278p. (collection « Bibliothèque des territoires).
- REMY J., AMIROU R., BACHINON P., (2000). *Le tourisme local, une culture de l'exotisme*. L'harmattan. 223p.
- RENAHY N., (2002) « Ville et campagne en famille : les résidences secondaires » pp.125-144. in PERRIER-CORNET P. (sous la direction de)., (2002). *Repenser les campagnes*. L'aube / datar. 278p. (collection « Bibliothèque des territoires).
- RICHARDSON H-W., (1985). « Input-Output and Economics Base Multipliers : Looking Backward and Forward ». *Journal of Regional Science*, vol. 25, n°4, pp. 607-661.
- SOMBART W., (1916). *Der Moderne Kapitalismus*, Munich, Duker et Humbolt.
- SOUDIERE (de la) M., « L'appel des lieux : une géographie sentimentale » pp.102-137 in DUBOST F. (sous la direction de)., (1998). *L'autre maison. La « résidence secondaire », refuge des générations*. Autrement. 181p. (collection « mutations » n°178 avril 1998)
- TALANDIER M. (2003). *La revitalisation des territoires ruraux isolés*. Mémoire de DEA sous la direction de L.Davezies. Institut d'urbanisme de Paris. Paris 12. 121p.
- THISSE J-F., VAN YPERSELE T., (1999). « Métropoles et concurrence territoriale ». *Economie et Statistiques*. n°326-327. 1999.
- TIEBOUT C.M., (1956). « A Pure Theory of Local Public Expenditures » *Journal of Political Economy*, vol. 64, pp. 416-424.
- URBAIN J-D., (2002a). *Paradis verts : Désirs de campagne et passions résidentielles*. Payot. 392p.
- VELTZ P., (1992). « Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production du territoire » in : *Les régions qui gagnent: districts et réseaux, les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris.
- VELTZ P., (1996). *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*, Paris : PUF, (collection « Economie en liberté »), 264 p.
- VELTZ P., (2000). « Le développement local face à la mondialisation », *Comment améliorer la performance économique des territoires ?* Les entretiens de la Caisse des Dépôts, 22 p.
- VIARD J., (1994). *La société d'archipel où les territoires du village global*, La Tour d'Aigues : Ed. de l'Aube, 128 p.
- VOLLET D., (1997). « Les phénomènes d'induction d'emploi par les fonctions résidentielles et récréatives des espaces ruraux », *Thèse en Analyse et Politique Economiques*, Université de Bourgogne, Faculté de sciences économiques et de gestion, 354 p.

PARTIE II :

AÉROPORT INTERNATIONAL DE LIMOGES, (2003). *Enquête de clientèle Buzz*. Aéroport international de Limoges. 8p.

AGENCE FINANCIÈRE POUR L'ASIE., (2001). *Les retraites au Japon : bilan et perspectives*. Ambassade de France au Japon. 21p. (<http://www.dree.org/ResComSites/GetDocument.cfm>)

AMIROU R., (1995). *Imaginaire touristique et sociabilités du voyage*. Presses Universitaires de France. 288p. (collection « Le sociologue »)

ARBONVILLE D., BONVALET C., (1999) « La propriété d'après l'enquête Logement de 1992 » pp45-65. in BONNIN P., DE VILLANOVA R. (sous la direction de). 1999. *D'une maison à l'autre, parcours de mobilités résidentielles*. Creaphis. 376p.

BAROU J., PRADO P., (1995). *Les Anglais dans nos campagnes*. L'harmattan. 228p. (collection : « minorités et sociétés »).

BAROU J., (2003). « Stéréotypes : l'héritage des premiers voyageurs britanniques en France ». *Hommes et migrations*, mai-juin 2003, n° 1243, p. 52-56.

BATAILLE G., (1967). « La notion de dépense » in *La part maudite*. pp.25-45. Les éditions de minuit. 228p. (collection « Critique »)

BOYER M., (1999). *Histoire du tourisme de masse*. Presses Universitaires de France. 125p. (collection « Que sais-je ? »)

BUFFIER D., (2003). « Les Britanniques réalisent 40% des transactions de biens immobiliers effectuées par des étrangers » in *Le Monde* 10 juillet 2003.

CLOAREC J., (1988). « Pied-à-terre ... Pieds dans l'eau » pp.68-101. in DUBOST F. (1988). op. Cit.

LES ECHOS, (2003). « Provence : la "Californie" de l'Europe » in *Les Echos* n° 18924 du 13/06/2003.

FNCDT., (2003). *Livre blanc, tourisme et territoires. Pour un tourisme conquérant 20 propositions et 60 mesures concrètes*. Fédération Nationale des Comités Départementaux du Tourisme. 139p.

GOTMANT A., LEGER J-M., DECUP-PANNIER B., (1999). « Variations saisonnières de la vie familiale : enquête sur les secondes résidences », p.177-211. in BONNIN P., DE VILLANOVA R., (1999).

KANT E., (1997 publication initiale en 1798). *Anthropologie du point de vue pragmatique*, Flammarion. 349p.

LE NOUVEL OBSERVATEUR. *Nice : une riche clientèle étrangère, notamment italienne, fait flamber les prix*. Avril 2003.

MARIÉ M., VIARD J., (1988). *La campagne inventée*. Actes Sud. 228p.

ORIGET DU CLUZEAU C., (1998). *Les industries touristiques et récréatives françaises : enjeux, stratégies, perspectives*. Les échos. 250p. (collection « les échos études »)

ORIGET DU CLUZEAU C., (2000). *Le tourisme culturel*. Presses Universitaires de France. 124p. (collection « Que sais-je ? »)

- PERROT M. « La maison de famille » pp.38-67 in DUBOST F. (sous la direction de), (1998). *L'autre maison. La « résidence secondaire », refuge des générations*. Autrement. 181p. (collection « mutations » n°178 avril 1998).
- PINCON-CHARLOT M., PINÇON M., (1992a). « L'aristocratie et la bourgeoisie au bord de mer. La dynamique urbaine de Deauville » in *Genèses*, n°16 pp. 69-93 (« Territoires urbains contestés »)
- PORTE G., (1993). « Heures locales à Menton, une île de jardins » in *Le monde*, 10 octobre 1993.
- Quid 2000 : *Prix de l'immobilier à l'étranger*,
<http://www.quid.fr/2000/LOGEMENT/Q052150.HTM>
- RAFFARIN J-P., (2002). entretien accordé à *La Montagne*. 27 décembre 2002.
- REY-LEFEBVRE I., (2000). « Les résidences secondaires restent appréciées malgré leur cherté » in *Le monde* du 18 juin 2000.
- REY-LEFEBVRE I., (2003a). « La province touchée par la flambée des prix » in *Le monde Argent* jeudi 20 mars 2003.
- REY LEFEBVRE. I., (2003b). « L'envie de maison fait monter les prix en ville comme à la campagne » in *Le monde Argent* 20 mars 2003.
- RICS POLICY UNIT., (2003). « MTR weighs on sales again though non-farm buyers still active ». *RICS rural land market survey Great Britain, second quarter 2003*. The Royal Institution of Chartered Surveyors. 12p.
- TUCOO-CHALA P., (1979). *Pau, ville anglaise : promenades historiques*. Pau : Société Nouvelles d'Editions Régionales et de Diffusion. 90p.
- URBAIN J-D., (1991). *L'idiot du voyage. Histoires de touristes*. Petite Bibliothèque Payot.260p. (collection « Documents »)
- VEBLEN T., (1970). *Théorie de la classe de loisir*. Gallimard. 269p. (collection « TEL »)

PARTIE III :

BENSAHEL L., DONSIMONI M. (sous la direction de), (2001). *Le tourisme, facteur de développement local*. Presses Universitaires de Grenoble. 109p. (collection « Débats »)

DTA. (2003). « L’envol des compagnies à bas-coûts en France ». *La note de synthèse et d’actualité*, n°11 – février 2003. Direction des Transports aériens. 5p.

GALLAND O., (2001)., « Entrer dans la vie adulte des étapes toujours plus tardives mais plus resserrées » *économie et statistiques* n°337-338 février 2001. 24p.

CRIGNON A. HUYGUES-LACOUR A. NOURISSIER F. JACQUET LAGREZE A. LE GRIX Y. (2003). « La passion des maisons de campagne » in *Le nouvel observateur* mercredi 6 août 2003 - n°2022

HABIB A., (2003). « La campagne française prend de plus en plus l’accent british » in *Le monde* 11 juillet 2003.

HERVIEU B., VIARD J., (1996). *Au bonheur des campagnes (et des provinces)*. L’aube. 156p. (collection « l’essai »)

HETHERINGTON P., (2002). « Second home owners face tax hike ». *The Guardian*. 20 novembre 2002.

IFEN., (1998). *Tourisme, environnement, territoires : les Indicateurs*. Institut français de l’environnement Editions TEC & DOC. 260p. (collection « Indicateurs »).

INSEE (avec la participation de IFEN, INRA, SCEES) pour la DATAR., (2003). *Structuration de l’espace rural : une approche par les bassins de vie*. Institut National de la Statistique et des Études Économiques. 114p.

OTB RESEARCH INSTITUTE FOR HOUSING, URBAN AND MOBILITY STUDIES., (2000). *Statistiques du logement dans l’Union Européenne*. 94p.

PINCON-CHARLOT M., PINÇON M., (1992b). *Quartiers bourgeois, Quartiers d’affaires*. Payot. 300p. (collection « Documents »)

URBAIN J-D., (2002b). *Sur la plage : Mœurs et Coutumes balnéaires (XIXe-XXe siècles)*. Payot. 500p.

VAYSIERRE B-H., (2002). *Dépouillement de l’enquête SESDO, données 2000*. 38p. polygr.