

Les pressions foncières dans les milieux agricole et naturel

Analyse du marché foncier observé par la SAFER Île-de-France (1994-2004)

Etude réalisée par : Amélie DARLEY FILLASTRE et Juliane FERRER (IAURIF/DUAT)
en liaison avec Julien COSTILLE et Gaëlle TELLIER (SAFER IDF)
et avec la participation de Françoise BOULIN, Bernard CAUCHETIER, Laure DE BIASI, Nicolas LARUELLE,
Corinne LEGENNE, Julie MISSONNIER (IAURIF/DEUR)
Maquette : Virginie CIONI

Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Île-de-France (IAURIF)

Directeur général : François Dugény
15 rue Falguière - 75740 Paris Cedex 15
Tél. : 01 53 85 53 85 - Fax : 01 53 85 76 02
Internet : <http://www.iaurif.org>

Société d'aménagement foncier et d'établissement rural d'Île-de-France

Directeur général : Pierre Missioux
19 rue d'Anjou - 75008 Paris
Tél. : 01 42 65 28 42 - Fax : 01 42 65 08 50
Internet : <http://www.safer-fr.com>

La réalisation de ce document a bénéficié du soutien financier de l'Etat au titre du Fonds National d'Aménagement et de Développement du Territoire (FNADT)

© IAURIF - Septembre 2006

SOMMAIRE

Introduction	5
Note méthodologique	7
1. Analyse du marché global des espaces naturels et agricoles entre 1994 et 2004	11
1. 1. Un marché en pleine mutation	11
1. 2. Une nette tendance à la hausse des prix	12
2. Analyse du marché des espaces naturels et agricoles par segments de marché entre 2000 et 2004	13
2.1. Un marché caractérisé par le poids des acteurs «non agricoles»	13
2.1.1. Une inversion du rapport de force entre acteurs «agricoles» et «non agricoles»...	13
2.1.2. ... Générant une inflation artificielle du marché agricole	14
2.1.3. Des interventions plus nombreuses des acteurs publics	15
2.1.4. Une présence accrue des particuliers n'exerçant pas d'activité agricole	15
2.1.5. Des acteurs «non agricoles» pour des usages non agricoles ?	16
2.2. La présence de bâti, source de pressions foncières	19
2.2.1. Des propriétés bâties plus nombreuses et de surfaces moindres	19
2.2.2. De fortes augmentations de prix sur le bâti et le non bâti	21
2.2.3. Des propriétés bâties acquises majoritairement par des acteurs non agricoles	21

3. Évaluation des risques de changement de destination	25
3.1. Le bail rural, facteur de maintien de la destination agricole ?	25
3.1.1. Un outil en perte de vitesse	25
3.1.2. Un outil favorisant les acquisitions par les agriculteurs	26
3.1.3. Un outil permettant le maintien en place des fermiers	27
3.2. Les pressions foncières sur les espaces agricoles et naturels	28
3.2.1. Les acquéreurs «non agricoles» responsables de prix élevés	28
3.2.2. Les pressions foncières sur les espaces agricoles	29
3.2.3. Les pressions foncières sur les espaces naturels	30
3.3. La localisation des ventes notifiées sortant du marché agricole et naturel	32
3.4. L'évolution de l'occupation des sols dans les espaces ruraux	34
4. Les disparités territoriales du marché	37
4.1. Des départements inégalement touchés par les tensions sur le marché	37
4.1.1. Des ventes en hausse sur l'ensemble du territoire	37
4.1.2. Un marché financier révélant des profils diversifiés	38
4.1.3. Des concurrences disparates entre «acteurs agricoles» et «non agricoles»	39
4.2. La Ceinture verte d'Ile-de-France, espace de pressions foncières	41
4.2.1. Des prix en hausse pour des surfaces plus petites	41
4.2.2. Les baux en Ceinture verte, garants de prix modérés ?	41
4.2.3. La répartition vendeurs/acquéreurs comparable à celle de l'Île-de-France	41
4.2.4. De fortes tensions sur le bâti	42
4.2.5. Des tensions importantes sur les terres de grande culture	43
4.2.6. Analyse du marché de la Ceinture verte selon les types de paysages	43
Conclusion	45
Annexes	47
Bibliographie	53

Introduction

Le marché foncier des biens agricoles et naturels reflète l'attractivité des espaces ruraux franciliens. Il traduit les enjeux et la concurrence sur le foncier entre les acteurs pour des usages divers, parfois sans rapport avec la vocation originelle de ces espaces.

L'étude du marché foncier rural francilien permet d'évaluer et de caractériser ces concurrences. Elle illustre, dans la première région française en termes démographiques et économiques, la pression urbaine sur les espaces agricoles et naturels, qui vient bousculer les modes traditionnels de valorisation de ces espaces, essentiellement agricoles et forestiers.

La SAFER, titulaire d'un droit de préemption, est destinataire des déclarations d'intention d'aliéner (DIA) qui portent essentiellement sur les zones agricoles et naturelles des documents de planification locale. Les DIA ne sont que des intentions de vente mais 90 % d'entre elles donnent lieu à une transaction effective. L'étude de ces données constitue donc un bon outil d'observation des marchés fonciers agricoles et naturels, et d'aide à la décision en vue de faciliter la mise en œuvre de politiques publiques visant la protection de ces espaces.

L'analyse des informations contenues dans les DIA permet de mesurer l'ampleur des pressions foncières qui s'exercent en Île-de-France et de les localiser. L'étude conduite par l'IAURIF, en partenariat avec la SAFER, consiste donc à identifier les espaces soumis à des pressions foncières à partir des informations contenues dans ces DIA, à expliquer les causes de ces pressions et à en décrire les conséquences.

En avril 2003, l'IAURIF et la SAFER ont produit la troisième édition de l'étude des «pressions foncières en milieu agricole et naturel» qui dressait le bilan des évolutions observées entre 1994 et 1999 en s'appuyant sur l'analyse du marché foncier ainsi que sur la mise à jour du mode d'occupation du sol (MOS) développé par l'IAURIF.

La présente étude vise à actualiser cette analyse à partir des informations contenues dans les DIA reçues par la SAFER pour les années 2000, 2001, 2002, 2003 et 2004. La SAFER a souhaité que cette mise à jour soit l'occasion de faire évoluer la méthode d'analyse en retravaillant la segmentation des marchés et les choix d'indicateurs tout en laissant néanmoins la possibilité d'une analyse rétrospective.

Le Directeur Général de l'IAURIF

François DUGÉNY

Le Directeur Général de la SAFER

Pierre MISSIOUX

Note méthodologique

Ce travail a été réalisé à partir des notifications de vente adressées par les notaires à la SAFER. En effet, le Code rural, dans son article L. 143-1, précise qu'il est institué «*au profit des sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural un droit de préemption en cas d'aliénation à titre onéreux de fonds agricoles ou de terrains à vocation agricole, quelles que soient leur dimension*». En Île-de-France, ce droit de préemption porte sur les fonds à vocation agricole, sans limite de surface dans les zones agricoles et naturelles des documents d'urbanisme, et à partir de 2 500 m² dans les autres zones.

La SAFER transmet à l'IAURIF une base de données, issue des notifications de vente transmises par les notaires, et contenant les informations suivantes :

- Numéro de la notification
- Date de réception par la SAFER
- Destination du fonds (cf. Codification et segmentation SAFER du marché foncier en annexes) : cette donnée est transmise pour information, mais n'est plus utilisée comme critère d'analyse
- Département de situation du bien
- Commune de situation du bien
- Profession du vendeur (Cf. Codification des professions en annexes)
- Profession de l'acheteur (Cf. Codification des professions en annexes)
- Surface du terrain exprimée en m²
- Montant de la transaction
- Présence de bâtiments (cf. Codification des types de bâtiments en annexes)
- Mode de transaction (cf. Codification des modes de transaction en annexes)
- Nature cadastrale (cf. Codification des natures cadastrales en annexes)
- Nature du marché (Cf. Codification des natures de marché en annexes)
- Existence d'un bail (Cf. Codification des natures de bail en annexes)
- Achat du fonds par l'agriculteur louant les terres
- Demande de préemption des communes auprès de la SAFER

L'analyse se structure ensuite selon différents niveaux, correspondant aux différents critères retenus. L'objectif est de parvenir à évaluer la part du marché générant des pressions foncières sur les espaces agricoles et naturels et défini ainsi par la SAFER : «*Les acquisitions amiables d'immeubles non bâtis de nature et de destination agricoles ou naturelles, par des acteurs non liés à l'exploitation agricole ou forestière, et à des prix sans rapport avec les possibilités de valorisation par l'activité agricole ou forestière*».

Les différents critères permettant d'identifier cette partie du marché de l'espace rural sont donc les suivants :

- **Mode d'acquisition** : Les acquisitions amiables représentent l'essentiel du marché notifié à la SAFER (94 % des ventes). Les autres modes d'acquisition (les préemptions, les adjudications, les échanges, les cessions de parts et les viagers) sont également pris en compte dans l'analyse car, leur nombre étant limité, ils ne modifient ni l'étude, ni la détermination des pressions foncières ;

- **Situation dans les documents d'urbanisme (destination juridique du bien)** : l'évaluation des risques de changement de destination de terrains agricoles et naturels qu'implique l'existence de pressions foncières ne peut se mesurer qu'au regard des possibilités juridiques de valorisation de ces terrains. Dès lors, seuls les biens vendus situés en zones agricole et naturelle des documents de planification, réservées à l'exploitation agricole et forestière et aux activités de loisirs, sont concernés par l'étude ;
- **Nature cadastrale du bien** : seules les propriétés comportant des biens de natures agricole et naturelle sont concernées (Cf. Codification et segmentation des natures cadastrales en annexe). Les terrains artificialisés sont donc exclus de la partie réservée à l'analyse des pressions foncières ;
- **Profession de l'acquéreur** : l'analyse distingue également les propriétés acquises par des acteurs exerçant une activité agricole (personnes physiques et morales exerçant la profession d'exploitant agricole et retraités agricoles) ou intervenant dans le cadre d'une activité agricole (bailleurs, acteurs intervenant dans le cadre de projets de protection d'espaces agricoles : collectivités locales, SAFER) nommés acteurs « agricoles », de celles qui sont acquises par des acteurs sans rapport avec une activité agricole, et poursuivant donc d'autres objectifs que l'exploitation du bien, nommés acteurs « non agricoles ». Cette distinction, associée au critère de prix (voir ci-après), permet de présumer de l'utilisation ultérieure du fonds et de son maintien éventuel dans l'économie agricole. Une analyse spécifique est réalisée sur les transactions avec bail. Dans une région essentiellement orientée vers le faire-valoir indirect, on peut supposer que la présence d'un bail sur les terres est un facteur de stabilité de l'usage agricole d'un fonds. L'efficacité de cet outil locatif dans un contexte de pression foncière sera donc évaluée ;
- **Présence de bâti** : une analyse spécifique des transactions portant sur des propriétés agricoles et naturelles comportant du bâti permettra d'évaluer les pressions qui existent dans ce segment de marché, et les relations avec le marché des propriétés non bâties ;
- **Distinction entre les espaces agricoles et naturels**, à partir de la nature cadastrale des biens (Cf. Codification et segmentation des natures cadastrales en annexe) : cette distinction permet d'évaluer les pressions spécifiques qui peuvent s'exercer suivant la nature des terres, dont la valorisation répond à des logiques différentes ;
- **Niveaux de prix moyens** : la dernière étape de l'analyse s'intéresse ensuite aux pressions foncières s'exerçant sur les espaces agricoles et naturels. Le critère retenu est le prix moyen des acquisitions observées : le seuil est fixé à 1 €/m² pour les espaces de grandes cultures et les espaces naturels, et à 5 €/m² pour les espaces consacrés aux cultures spécialisées (maraîchage, horticulture). Ces seuils correspondent aux prix maximum généralement constatés, ainsi qu'au seuil de rentabilité agricole des fonds. On peut donc considérer qu'au-delà de ces prix moyens, sauf particularité locale, s'opère un « décrochage » entre le coût du foncier et ses possibilités de valorisation. La valorisation par l'agriculture de ces biens dépend directement de la rentabilité agronomique des sols, dont on peut considérer qu'elle est stable sur la période d'étude, ainsi que de la rentabilité économique (valeur des productions sur le marché), dont on peut considérer qu'elle est plutôt en baisse sur la période d'étude. Dès lors, ce critère permet d'évaluer la part du marché présentant un risque de changement de destination.

Une dernière approche est territoriale, elle a pour objet :

- d'observer les dynamiques du marché à l'échelle des différents départements franciliens ;
- d'observer plus finement les évolutions du marché dans le territoire de la Ceinture verte d'Île-de-France (359 communes) particulièrement soumis aux risques de pressions foncières et d'offrir ainsi des éléments d'analyse vis à vis de la politique régionale de préservation de la Ceinture verte.

La période étudiée

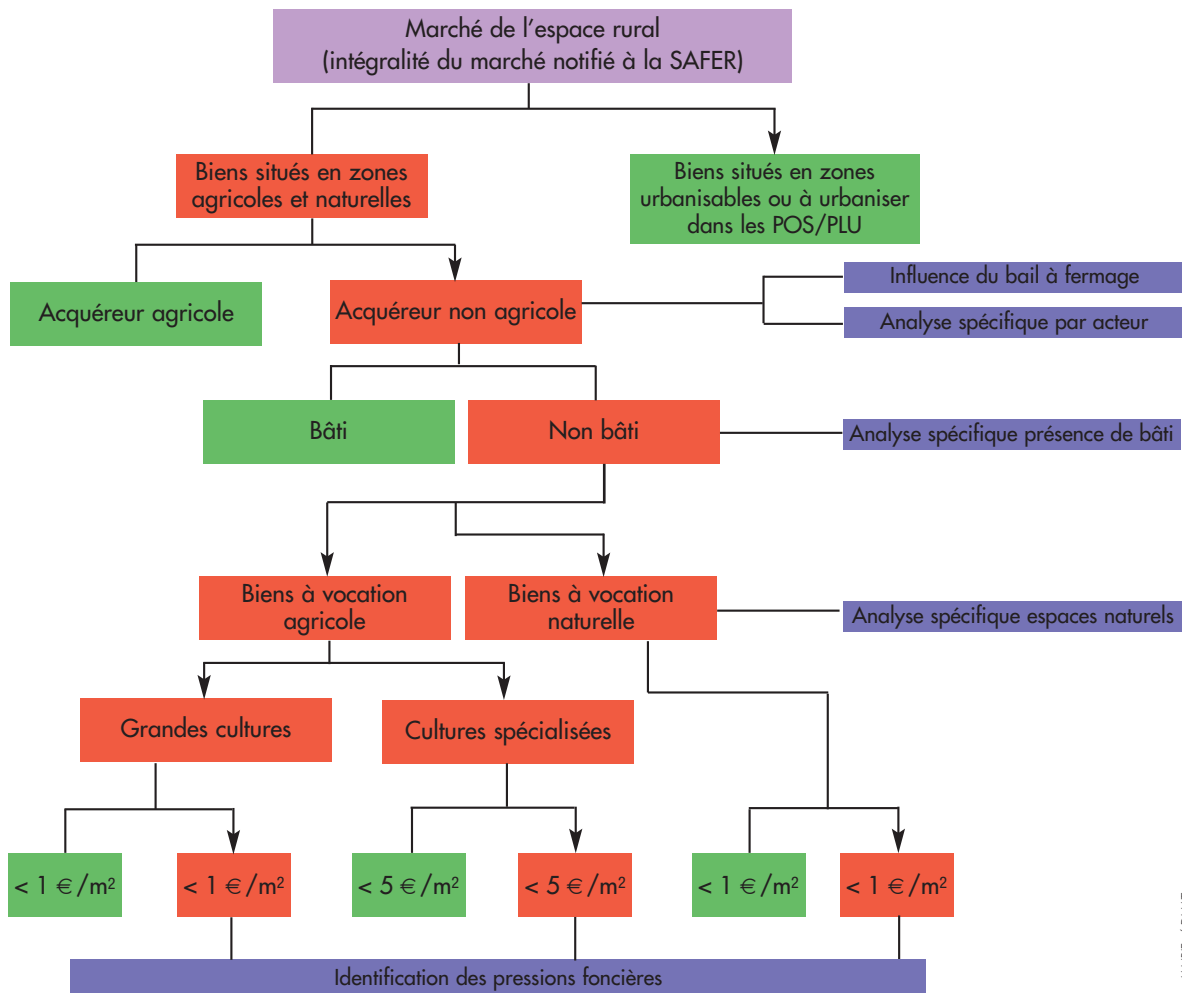
L'analyse porte sur la période 2000-2004, toutefois, lorsque l'année 2004 a été considérée comme représentative de la période, seules les données de l'année 2004 sont présentées pour éviter une présentation superflue.

Enfin, l'année 1999 figure dans l'analyse afin de servir de référence par rapport à l'étude de la période précédente.

Comment définir les pressions en milieu agricole et naturel ?

Les pressions foncières sont générées par les transactions sortant de l'économie agricole, correspondant au cheminement indiqué en rouge dans le schéma suivant.

Graphique 1 - Les segments de marché révélateurs de pressions foncières



IAURF / DUAT

1. Analyse du marché global des espaces naturels et agricoles entre 1994 et 2004

En 2004, l'ensemble des notifications reçues par la SAFER et portant sur des espaces agricoles et naturels s'élevait à plus de 4 300 notifications, pour une surface totale d'environ 11 000 ha. Le prix moyen en 2004 était de 3,23 €/m² pour un marché de 350 millions d'€.

Entre 1994 et 2004, toutes ces variables ont connu une hausse, sauf la surface aliénée qui est la même en début et en fin de période.

Tableau 1 - Évolution du marché 1994-2004

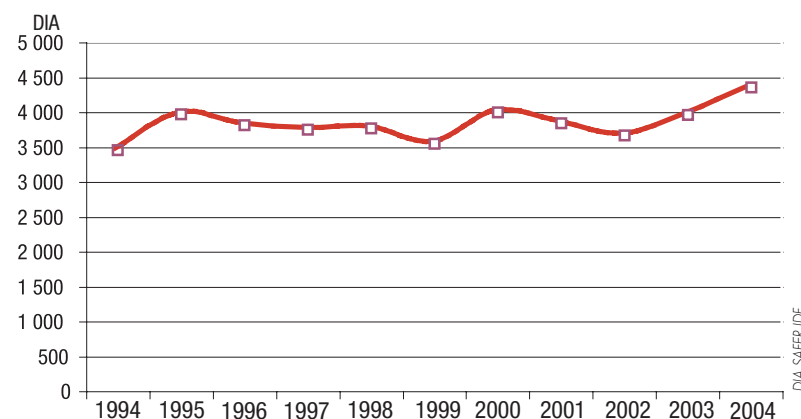
	Nombre de DIA	Surface aliénée (ha)	Volume financier (M€)	Prix moyen au m ²
1994	3 456	10 850	154	1,40
1995	3 973	15 549	181	1,20
1996	3 815	12 681	149	1,20
1997	3 752	13 539	148	1,10
1998	3 774	13 460	176	1,30
1999	3 549	9 595	177	1,85
2000	4 003	12 152	270	2,22
2001	3 848	10 239	240	2,34
2002	3 674	10 459	277	2,64
2003	3 961	11 893	327	2,75
2004	4 361	10 838	350	3,23

1.1. Un marché en pleine mutation

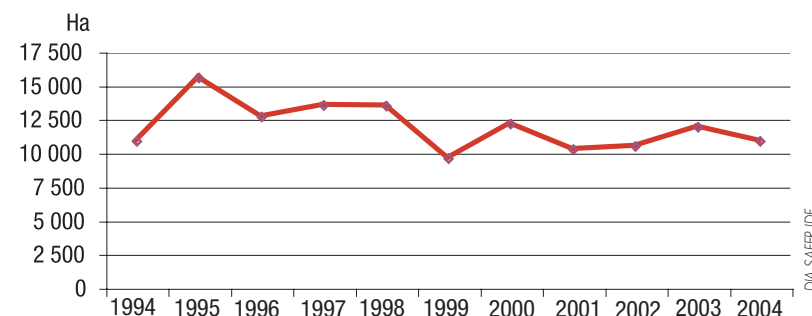
Le marché est resté stable en nombre de ventes jusqu'en 2003 (entre 3 500 et 4 000 notifications par an). Il affiche une hausse en 2004 avec environ 4 300 ventes et cette augmentation se confirme en 2005, avec un marché dépassant pour la première fois le seuil des 5 000 notifications de vente. Les superficies acquises, en revanche, ont diminué de 1995 à 1999, pour se stabiliser ensuite entre 10 000 et 12 500 ha/an. Cette période correspond à une crise du marché liée en partie à la réforme de la politique agricole commune, et aux incertitudes des agriculteurs quant aux revenus de leurs exploitations.

À surface équivalente et dans un contexte de forte croissance du nombre de transactions, on constate donc une baisse importante de la surface moyenne des ventes qui passe de 3,14 ha en 1994 à environ 2,5 ha en 2004 (- 21 %).

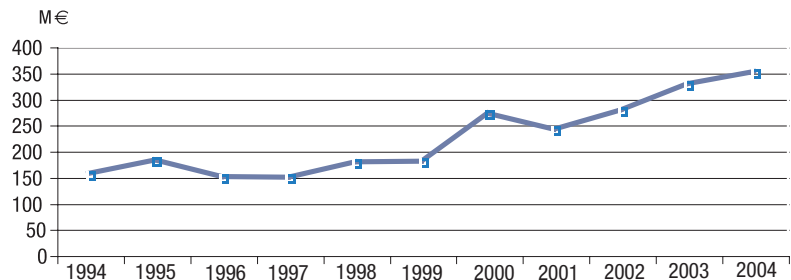
Graphique 2 - Évolution du nombre de ventes 1994-2004



Graphique 3 - Évolution des surfaces de terres agricoles aliénées 1994-2004



Graphique 4 - Évolution du volume financier 1994-2004

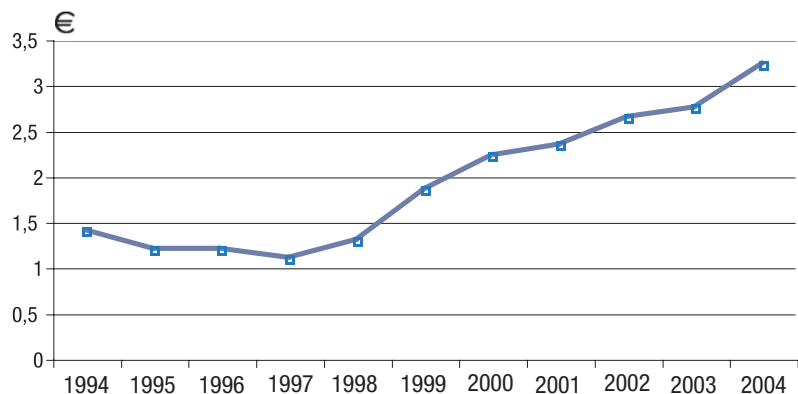


DIA SAFER IDF

1. 2. Une nette tendance à la hausse des prix

Le volume financier a connu une hausse continue sur la période en passant de 154 millions d'euros en 1994 à 350 millions d'euros en 2004 (+ 127 %) alors que les surfaces n'ont pas augmenté. Dès lors, la croissance du volume financier repose uniquement sur une augmentation des prix moyens, passant de 1,40 €/m² en 1994 à 3,23 €/m² en 2004.

Graphique 5 - Évolution des prix moyens de vente 1994-2004



DIA SAFER IDF

En bref

Entre 1994 et 2004 :

- Le marché des terres naturelles et agricoles est resté stable en surface globale.
- Les ventes sont plus nombreuses et portent sur des surfaces plus petites.
- Le marché est marqué par une forte augmentation des prix moyens observés.

2. Analyse du marché des espaces naturels et agricoles par segments de marché entre 2000 et 2004

2.1. Un marché caractérisé par le poids des acteurs «non agricoles»

2.1.1. Une inversion du rapport de force entre acteurs «agricoles» et «non agricoles»...

Malgré une hausse en début de période, le nombre d'acteurs «agricoles» se portant acquéreurs a diminué entre 1994 et 2004, alors que les acquéreurs non liés à l'agriculture sont de plus en plus nombreux.

On observe une rupture assez nette en 1997 : les acquisitions par des acteurs «agricoles» connaissent depuis cette date une diminution continue (- 30,5 % de 1997 à 2003), à l'exception de l'année 2004. Cette reprise en 2004 s'explique par une nette augmentation de l'ensemble du marché (la part des acteurs «agricoles» reste d'ailleurs stable de 2003 à 2004 avec près de 22 % des acquisitions pour chacune des deux années).

La diminution des acquisitions par des acteurs «agricoles» s'explique par des facteurs conjoncturels (situation de crise qu'a connu l'activité agricole pendant la période 1995-1999), mais également structurels (baisse du nombre d'exploitations, diminution des surfaces agricoles, concurrences avec les autres acteurs). Les acquisitions par des acteurs «non agricoles» fluctuent pendant la période de crise, puis connaissent une reprise importante jusqu'en 2004 (+ 35,8 % de 1999 à 2004).

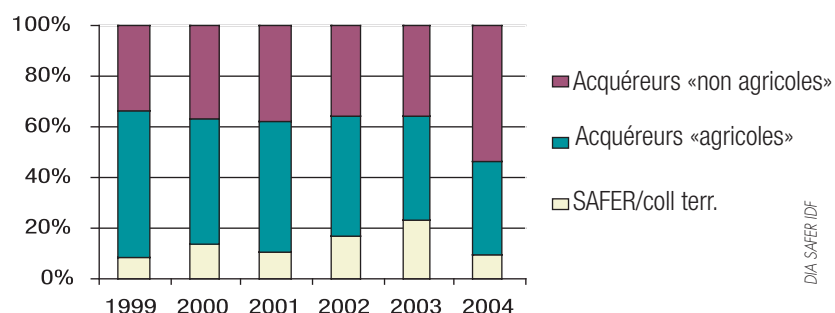
Cette évolution constatée en nombre de transactions est confirmée par les surfaces. Les acteurs «agricoles» acquièrent en fin de période moins de terres que les acteurs

Tableau 2 - Évolution de la répartition des ventes par type d'acquéreurs entre 1994 et 2004

	DIA				Surfaces (Ha)			
	Total DIA	Acq. agricoles	Acq. non agricoles	SAFER et coll. locales	Total	Acq. agricoles	Acq. non agricoles	SAFER et coll. locales
1994	3 456	1 090	2 200	166	10 850	7 318	3 532	-
1995	3 973	1 326	2 443	204	15 549	9 196	6 353	-
1996	3 815	1 246	2 368	201	12 681	8 132	4 549	-
1997	3 752	1 246	2 329	177	13 539	8 320	5 219	-
1998	3 774	1 197	2 412	165	13 460	8 152	5 308	-
1999	3 549	1 070	2 279	200	9 595	5 592	3 201	801
2000	4 003	1 025	2 723	255	12 152	6 107	4 435	1 609
2001	3 848	1 018	2 558	272	10 239	5 248	3 896	1 094
2002	3 674	887	2 500	287	10 459	4 929	3 778	1 750
2003	3 961	866	2 780	315	11 893	4 916	4 220	2 756
2004	4 361	934	3 095	332	10 838	4 037	5 821	979

DIA SAFER IDF

Graphique 6 - Évolution de la répartition des surfaces de ventes par type d'acquéreurs entre 1999 et 2004



DIA SAFER IDF

«non agricoles». En 1999, un tiers des surfaces étaient acquises par ces derniers, contre deux tiers pour les acteurs «agricoles». Ce rapport s'est inversé en 2004. En effet, les acteurs «agricoles» achetaient 7 300 ha en 1994, et ne se portent acquéreurs que de 4 000 ha en 2004, alors que les acquéreurs non liés à l'agriculture passent de plus de 3 500 ha à plus de 5 800 ha sur cette période.

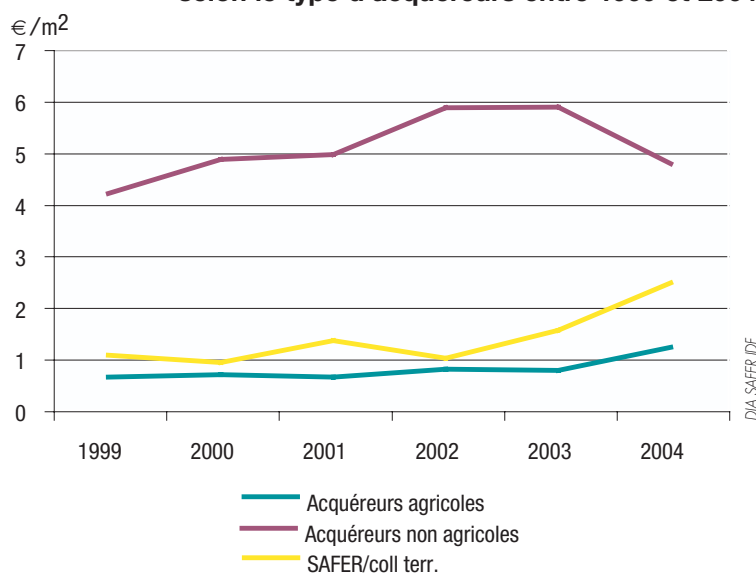
En 2002 et 2003, la hausse des acquisitions de la SAFER et des collectivités locales à des fins agricoles compensait la baisse des acquisitions par des acteurs «non agricoles». Mais cette compensation n'est plus vraie en 2004 et le marché est alors largement dominé par les acteurs «non agricoles».

Tableau 3 - Évolution de la répartition du marché financier par type d'acquéreurs entre 1994 et 2004

	Volume financier (M €)				Prix moyens/DIA (en €/m ²)			
	Volume financier	Acq. agricoles	Acq. non agricoles	SAFER et coll. locales	Prix moyens €/m ²	Acq. agricoles	Acq. non agricoles	SAFER et coll. locales
1994	154	39	116	-	1,4	0,45	3,35	-
1995	181	48	132	-	1,2	0,45	2,13	-
1996	149	41	108	-	1,2	0,46	2,44	-
1997	148	41	106	-	1,1	0,46	1,98	-
1998	176	41	135	-	1,3	0,46	2,59	-
1999	177	35	134	8	1,85	0,62	4,18	1,05
2000	270	41	215	15	2,22	0,67	4,84	0,91
2001	240	33	192	15	2,34	0,63	4,93	1,33
2002	277	38	221	17	2,64	0,78	5,85	0,99
2003	327	37	247	42	2,75	0,76	5,86	1,53
2004	350	48	277	24	3,23	1,20	4,77	2,46

DIA SAFER IDF

Graphique 7 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs entre 1999 et 2004



DIA SAFER IDF

2.1.2.... Générant une inflation artificielle du marché agricole

Le volume financier a plus que doublé entre 1994 et 2004. La plus grande part du volume financier des transactions provient des acquéreurs non liés à l'activité agricole (de 116 à 277 M€), alors que les acquéreurs «agricoles» engagent une masse financière relativement semblable chaque année (de 39 à 48 M€).

L'augmentation du volume financier, à surface équivalente, s'explique donc par une augmentation des prix moyens. Dès 1994, on constate une différence importante entre les prix moyens pratiqués par les acteurs «agricoles» et «non agricoles» dans un rapport de 1 à 4 minimum. On observe ensuite une augmentation importante des prix pratiqués par les acquéreurs «non agricoles», jusqu'à 5,86 €/m² en 2003, soit une augmentation de près de 200 %. La différence entre les prix pratiqués par les acteurs «agricoles» et «non agricoles» atteint alors le rapport de 1 pour 8.

Mais la différence s'estompe en 2004, du fait d'une diminution du prix moyen des acquisitions par les acteurs «non agricoles» et d'une augmentation du prix moyen des acquisitions par les acteurs «agricoles», qui dépasse le seuil de 1 €/m² (1,2 €/m²).

Une étude attentive des prochaines années permettra de confirmer ou non cette tendance au rapprochement des prix pratiqués par les différents acteurs.

Dans un contexte de stabilité de la rentabilité des fonds agricoles, la hausse du prix moyen des acquisitions par les acteurs «agricoles» est directement liée au poids accru des acteurs «non agricoles» sur le marché et à la concurrence entre ces deux types d'acteurs.

2.1.3. Des interventions par les acteurs publics plus nombreuses

Les acteurs publics (principalement des communes ou EPCI) ont acquis 5,5 % des fonds mis sur le marché entre 2000 et 2004 ce qui représente près de 6 % des surfaces et un peu plus de 5 % du volume financier. Cette présence des acteurs publics est en forte hausse (+ 41 % en nombre d'acquisitions sur la période 2000-2004). Ceci traduit probablement le développement des politiques publiques de protection des espaces naturels et agricoles périurbains.

Les collectivités locales achètent les terres agricoles à des prix supérieurs à ceux pratiqués par les acteurs «agricoles» mais légèrement inférieurs à la moyenne de l'ensemble du marché. Ces prix ont toutefois connu une forte évolution à la hausse (+ 300 % environ entre 2000 et 2004).

2.1.4. Une présence accrue des particuliers n'exerçant pas d'activité agricole

Les acquéreurs «non agricoles» sont toujours majoritairement des personnes physiques. Leur poids a considérablement augmenté sur la période, passant de 49 à 69 % des acquisitions par des acteurs «non agricoles».

Cet indicateur reflète une évolution profonde du marché, désormais essentiellement constitué d'acquisitions de biens de faible surface mais à des prix élevés, et ce à des fins privées, sans rapport avec l'activité agricole.

En revanche, les acquisitions par des personnes morales sont plus consommatrices d'espaces car elles ne concernent que 16% des biens vendus à des acteurs «non agricoles», mais représentent 37% des surfaces.

Tableau 4 - Évolution des ventes aux collectivités locales entre 2000 et 2004

	2000	2001	2002	2003	2004	TOTAL	Total DIA pour 2000-2004	% collectivités
Nombre de DIA	183	182	215	245	258	1 083	19 847	5%
Surfaces (Ha)	565	411	386	1 481	455	3 298	55 582	6%
Volume financier (M d'€)	6	10	7	33	20	76	1 463	5%
Moyenne prix €/m ²	1,13	2,48	1,74	2,22	4,43	2,32	2,63	

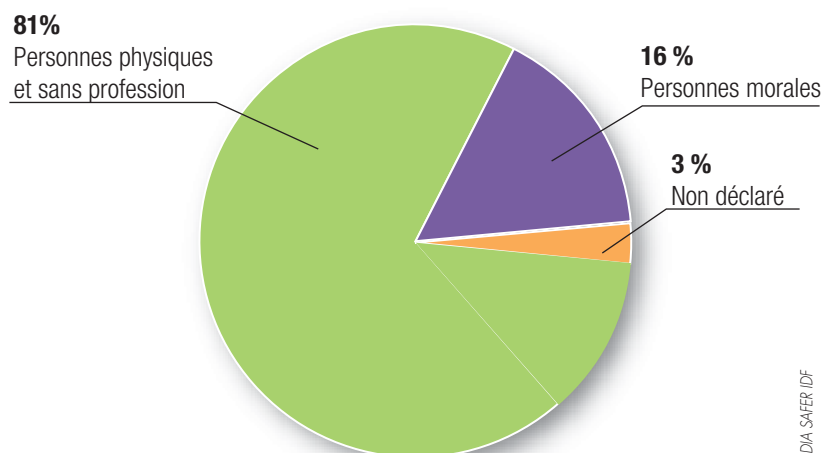
DIA SAFER IDF

Tableau 5 - Répartition des ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004

	2004		comparaison 2002		comparaison 1999		comparaison 1998		comparaison 1996	
	nb	%	nb	%	nb	%	nb	%	nb	%
Non déclaré	107	3%	93	4%	414	18%	437	18%	491	21%
Personnes Physiques	2 135	69%	1 645	66%	1231	54%	1183	49%	1164	49%
Personnes morales	490	16%	453	18%	330	15%	390	16%	360	15%
Sans profession	363	12%	309	12%	304	13%	402	17%	344	15%
Total	3 095	100%	2 500	100%	2 279	100%	2 412	100%	2 359	100%

DIA SAFER IDF

Graphique 8 - Répartition des ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004



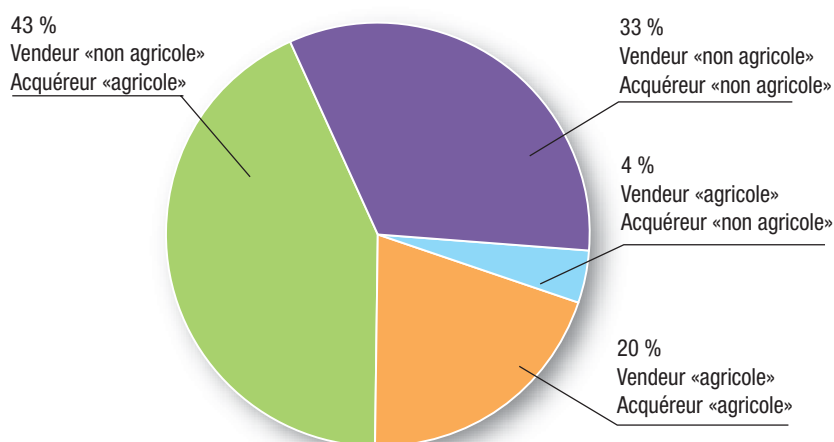
DIA SAFER IDF

Tableau 6 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004

Surfaces acquises	2004	
	Ha	%
Non déclaré	106	2%
Personnes physiques	3 063	53%
Personnes morales	2 147	37%
Sans profession	505	8%
Total	5 821	100%

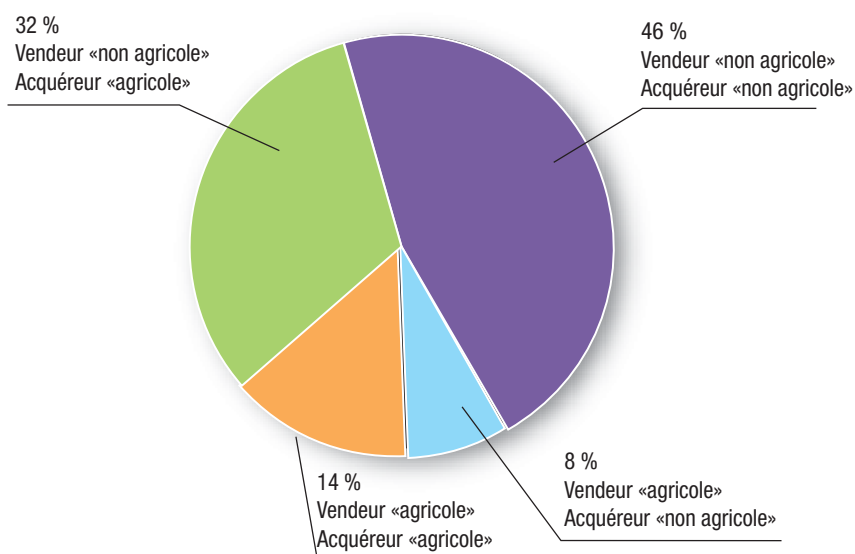
DIA SAFER IDF

Graphique 9 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2000



DIA SAFER IDF

Graphique 10 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004



DIA SAFER IDF

2.1.5. Des acteurs «non agricoles» pour des usages non agricoles ?

En 2004, la majorité des échanges s'est effectuée entre vendeurs et acquéreurs «non agricoles» (65 %). Les vendeurs «non agricoles» sont par ailleurs présents dans 89 % des acquisitions. Cette répartition est restée stable au cours de la période⁽¹⁾.

Le second type d'échanges le plus répandu (en nombre de transactions) concerne les transactions entre les vendeurs «non agricoles» et les acquéreurs «agricoles» (24 % des ventes). Ce phénomène est dû en partie au rachat des terres par les agriculteurs qui les exploitent en fermage mais il apparaît toutefois en perte de vitesse.

L'indicateur de surface permet de pondérer le poids des vendeurs «non agricoles» : si les surfaces aliénées en 2004 proviennent majoritairement de cette catégorie de vendeurs (78 % des surfaces), ces derniers cèdent toutefois seulement 46% des surfaces à des acquéreurs «non agricoles» et 32 % des surfaces à des acteurs «agricoles».

L'évolution du marché en surface reflète malgré tout le poids croissant des acteurs «non agricoles». La proportion s'est inversée de 2000 à 2004 : en 2000, 63 % des surfaces vendues l'étaient à des acteurs «agricoles», contre 46 % en 2004.

La majorité des revenus liés à la vente de terrains agricoles revient donc aux vendeurs «non agricoles». Ils réalisent le plus grand nombre de ventes et vendent le plus cher. Ainsi, sur le segment de marché «vendeurs non agricoles/acquéreurs non agricoles», le prix moyen est de 5,31€/m² pour l'ensemble des transactions, alors qu'il est de 1,82 €/m² lorsque les vendeurs sont issus du monde agricole⁽²⁾.

⁽¹⁾ Rappel 1998 : 92 % de vendeurs «non agricoles»
Rappel 1996 : 89 % de vendeurs «non agricoles»

⁽²⁾ Ce prix moyen intègre le bâti et le non bâti.

En bref

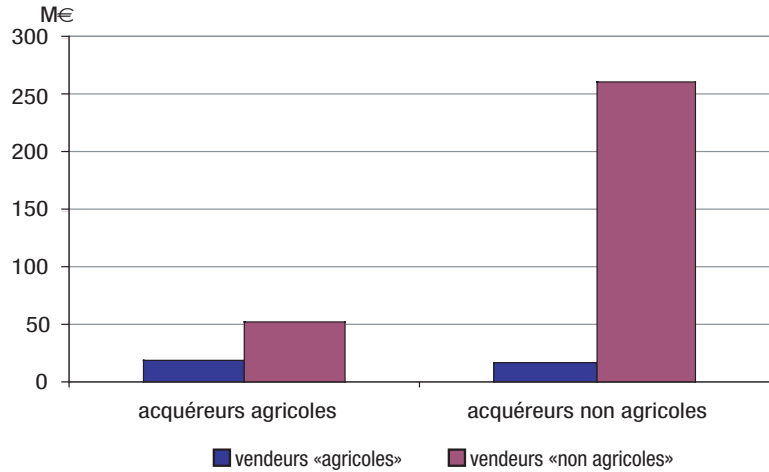
Concernant les acteurs du marché :

- Le marché est dominé en nombre de ventes, en surfaces et en prix par des vendeurs et acquéreurs sans rapport avec l'activité agricole.
- Dans la période 1994-2004, les acquéreurs «agricoles» sont de moins en moins présents sur le marché.
- En 2004, les prix de vente moyens pratiqués par les acquéreurs «agricoles» augmentent significativement.
- La croissance globale du marché s'explique essentiellement par la concurrence entre les acteurs «agricoles» et «non agricoles», générant un retrait progressif des acteurs «agricoles».

Deux marchés coexistent :

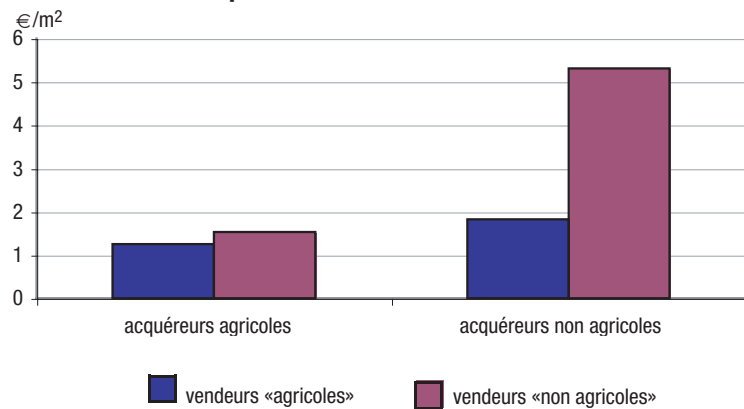
- Un marché «agricole», stable en nombre de ventes, et portant sur des biens de grandes surfaces, acquis à des prix «peu élevés» mais en pleine inflation.
- Un marché «non agricole», en pleine croissance, portant sur des biens de faible surface, acquis à des prix élevés.

Graphique 11 - Volumes financiers des ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004



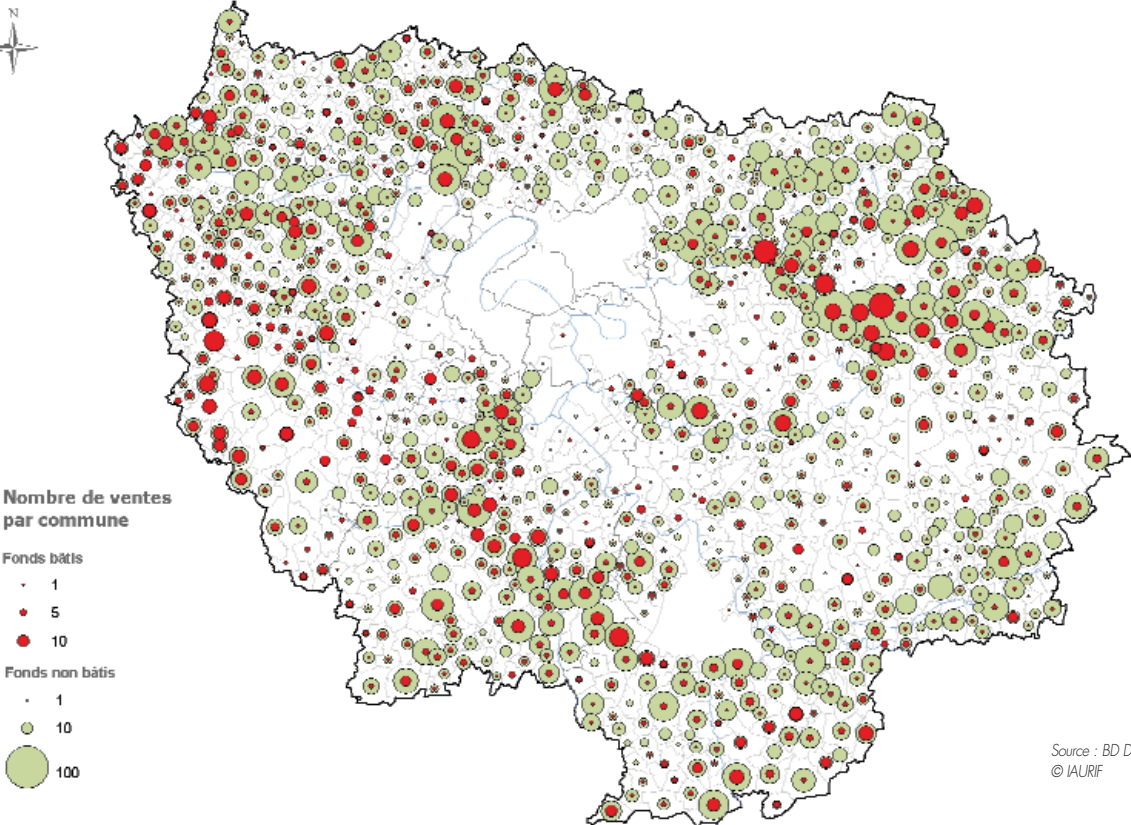
DIA SAFER IDF

Graphique 12 - Prix moyens des ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004



DIA SAFER IDF

Carte 1 - Les ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



Source : BD DIA SAFER 2000-2004
© IAUFRIF

2.2. La présence de bâti, source de pressions foncières

2.2.1. Des propriétés bâties plus nombreuses et de surfaces moindres

Le bâti rural correspond à des réalités très diverses, comprenant des ruines et de petites constructions mais également des bâtiments d'exploitations ou des maisons de maître. Cette présence de bâti valorise les terrains, dans la mesure où elle permet au minimum de bénéficier de droits à construire. Les possibilités de valorisation de ces bâtiments ou de ces droits hors cadre agricole dépendent toutefois de la souplesse de la collectivité territoriale compétente en matière d'urbanisme.

Le marché des propriétés rurales comportant du bâti est traditionnellement caractérisé par une forte présence d'acteurs «non agricoles», à la recherche de propriétés «de caractère» pour en faire des habitations principales ou des résidences secondaires. C'est un segment de marché à part entière dans la segmentation officielle des SAFER⁽²⁾ intitulé «marché des maisons à la campagne».

Les terrains comportant du bâti représentent une part de marché plus importante en 2004 qu'en 1997, que ce soit en termes de surfaces ou de nombre de ventes. Ainsi, alors que les ventes portant sur des propriétés non bâties n'ont progressé que de 4,7 % sur la période 1997-2004, les ventes de propriétés bâties ont progressé de 128 %.

Les ventes de propriétés comportant du bâti portent sur des surfaces relativement stables (comprises entre 2 500 et 3 000 ha). Dans un contexte de forte augmentation du nombre de ventes, la surface moyenne de vente a considérablement diminué, passant de 7,4 ha à 3,35 ha (- 55 %).

Les superficies non bâties ont connu une baisse importante sur la période 1997-2004, passant de près de 11 000 ha à 8 000 ha (-25,5 %), alors que le nombre de ventes augmente (+3,5%). Logiquement, la surface moyenne de vente est donc en nette diminution, passant de 4,2 ha à 3 ha. Cette diminution est toutefois moindre que celle des propriétés bâties (- 28,6 %).

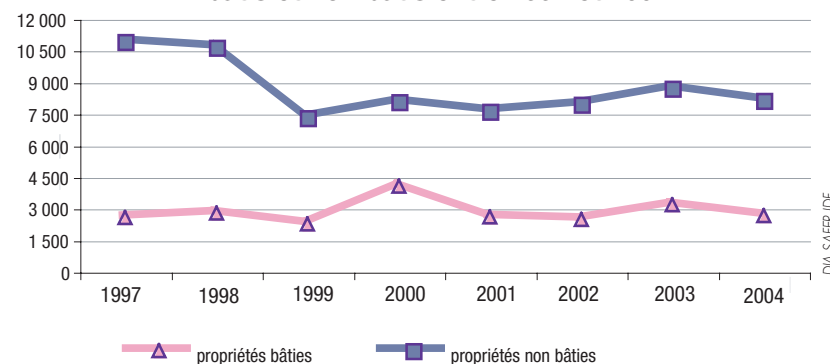


Bâtiments d'exploitation à Douy-la-Ramée (77)

Tableau 7 - Évolution des ventes de fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004

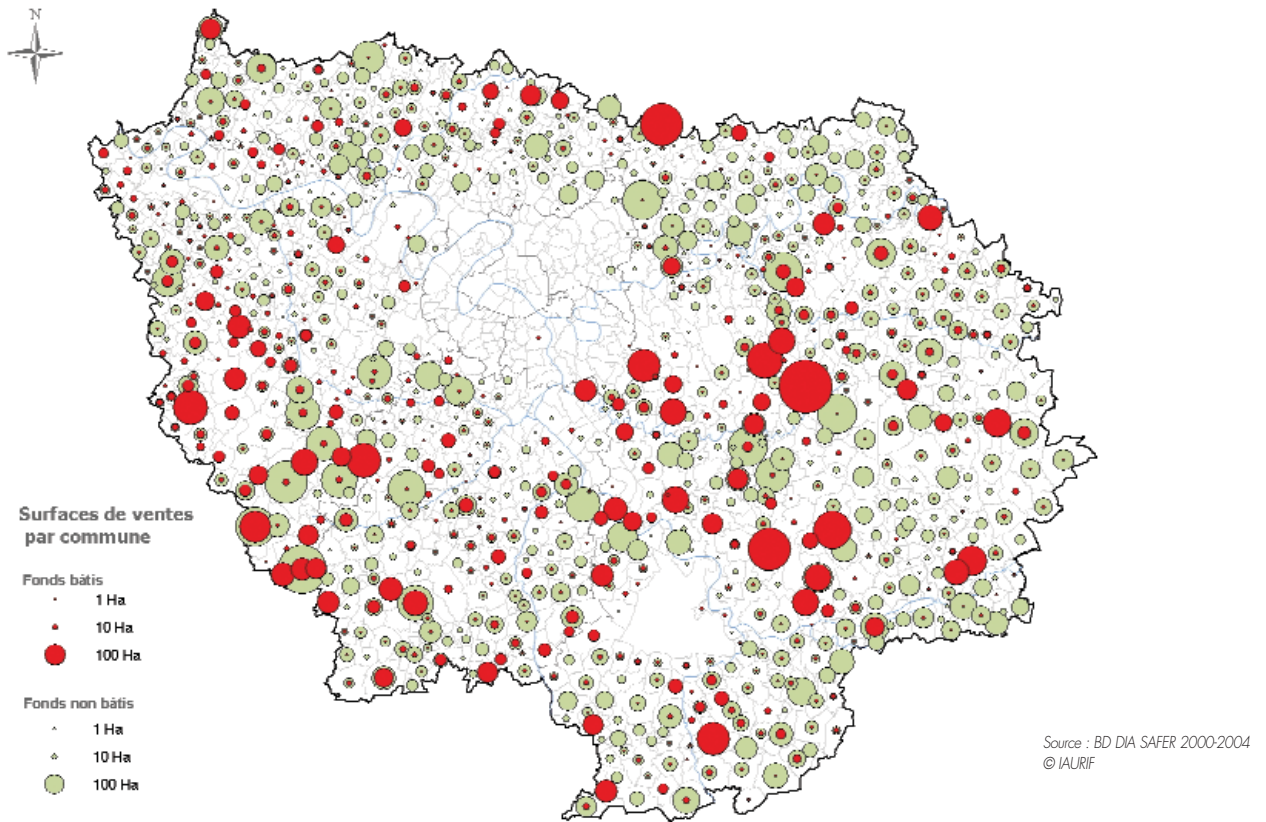
	En nombre de DIA				En surface de DIA (Ha)			
	Bâti		Non bâti		Bâti		Non bâti	
1997	9%	351	91%	3 401	19%	2 596	81%	10 943
1998	11%	413	89%	3 361	21%	2 799	79%	10 661
1999	14%	503	86%	3 046	24%	2 284	76%	7 311
2000	15%	603	85%	3 400	34%	4 075	66%	8 076
2001	18%	680	82%	3 168	26%	2 615	74%	7 623
2002	20%	741	80%	2 933	24%	2 506	76%	7 952
2003	21%	818	79%	3 143	27%	3 179	73%	8 713
2004	18%	800	82%	3 561	25%	2 687	75%	8 151

Graphique 13 - Évolution des prix moyens de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004



⁽²⁾ Cf codification FNSAFER-SCAFR figurant en annexes.

Carte 2 - Les surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



2.2.2. De fortes augmentations de prix sur le bâti et le non bâti

Les volumes financiers connaissent une hausse constante, que ce soit pour le bâti ou le non bâti, avec une rupture en 2000, qui marque une accélération de l'inflation des propriétés bâties. On observe donc une situation de tension beaucoup plus forte sur le marché bâti, qui s'explique notamment par la situation de pénurie existant sur le marché de l'immobilier à usage d'habitation sur l'ensemble du territoire régional. La tension est d'autant plus forte que ces bâtiments constituent des exceptions dans l'ensemble de l'offre immobilière, du fait de leurs caractéristiques architecturales, ainsi que de leur situation géographique (proximité d'espaces naturels, qualité paysagère des sites dans lesquels ils s'insèrent) et juridique (zones à vocation agricole ou naturelle, où les nouvelles constructions sans rapport avec l'activité agricole sont proscrites).

L'inflation du foncier rural bâti et non bâti révèle une forte concurrence entre acquéreurs, qui risque d'exclure dans la plupart des cas les agriculteurs du marché, dans la mesure où les usages projetés sont différents, ce qui implique une approche très différente de la définition du prix.

2.2.3. Des propriétés bâties acquises majoritairement par des acteurs non agricoles

La répartition des ventes de propriétés bâties et non bâties entre les divers types d'acquéreurs dans la période 1999-2004 reste approximativement la même. Les terrains non bâtis sont les plus nombreux. Ils sont acquis majoritairement par des acquéreurs non agricoles.

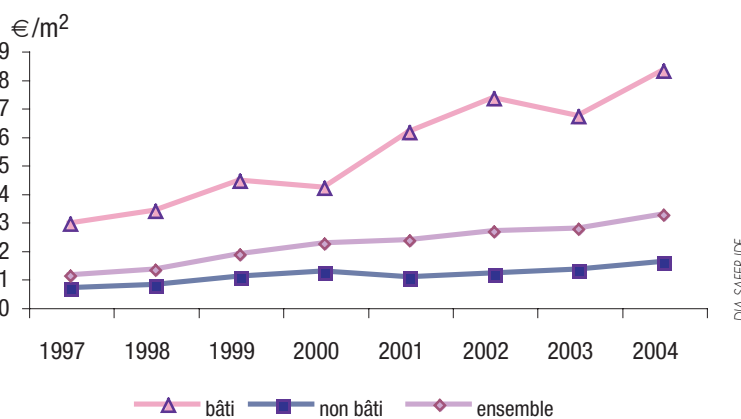
Les évolutions des surfaces sont plus significatives. Ainsi, concernant les propriétés non bâties, les tendances se sont inversées entre 1999 et 2004. En effet, en 2004, les acquéreurs «non agricoles» ont acheté plus de surfaces non bâties que les acqué-

Tableau 8 - Évolution des volumes financiers et des prix de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004

	En volume financier des DIA (en M d'€)				Prix moyen (en €/m ²)		
	Bâti		Non bâti		Bâti	Non bâti	Ensemble
1997	51%	76	49%	72	2,92	0,66	1,09
1998	54%	95	46%	82	3,38	0,77	1,31
1999	57%	101	43%	76	4,42	1,04	1,85
2000	63%	170	37%	100	4,17	1,24	2,22
2001	67%	160	33%	79	6,14	1,04	2,34
2002	66%	183	34%	93	7,31	1,17	2,64
2003	65%	213	35%	113	6,69	1,31	2,75
2004	64%	223	36%	127	8,28	1,56	3,23

DIA SAFER IDF

Graphique 14 - Évolution des prix de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004

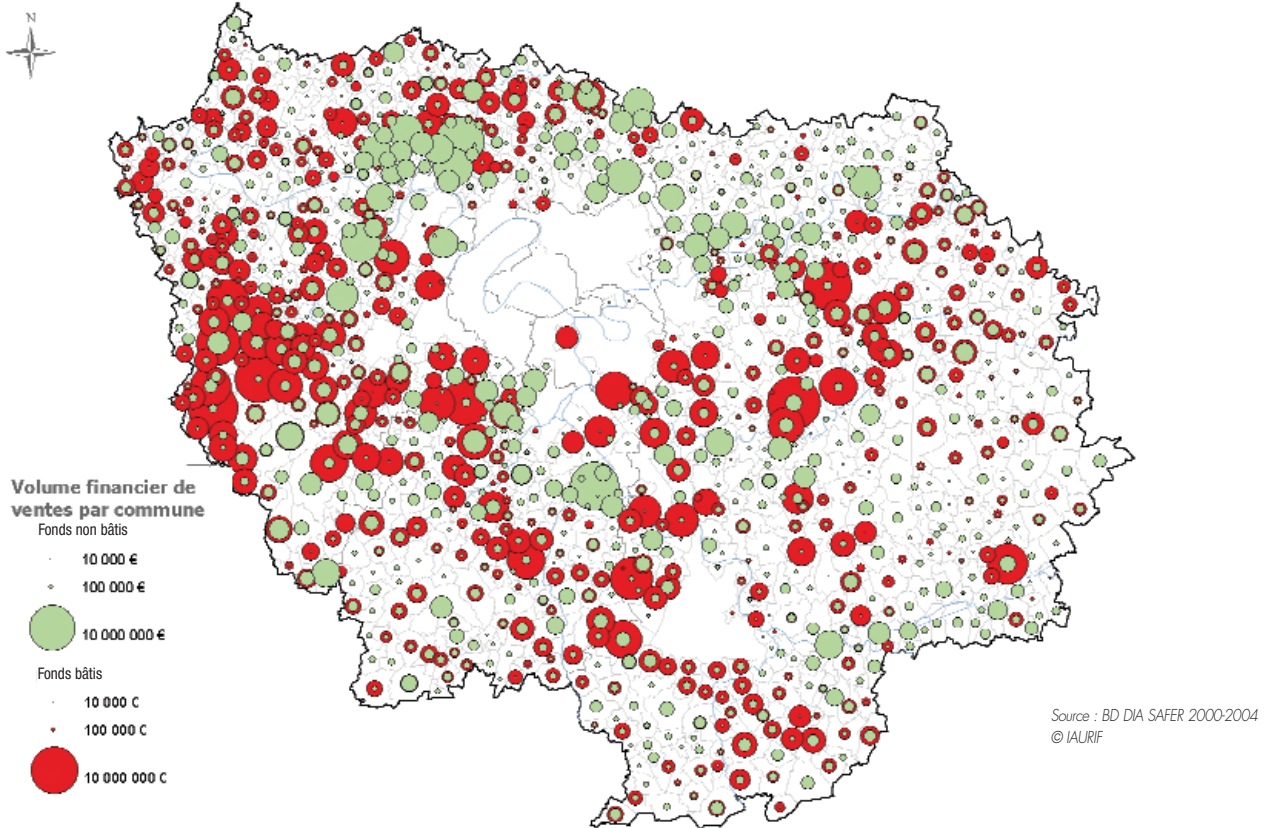


DIA SAFER IDF

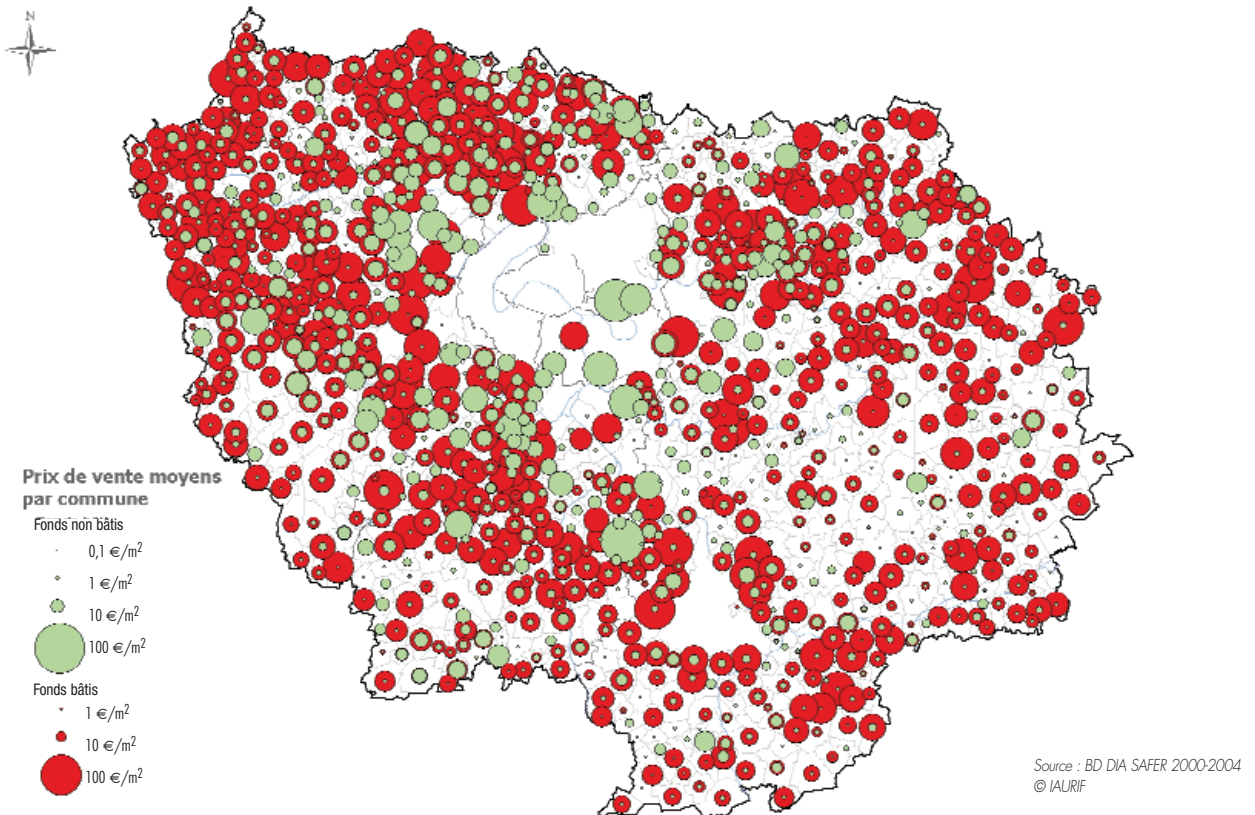
reurs «agricoles». L'augmentation des prix moyens explique cette diminution des surfaces acquises par les acteurs «agricoles», à investissement équivalent.

Une partie des terrains destinés à l'agriculture est donc passée aux mains d'acquéreurs «non agricoles». Ces terrains risquent de sortir de l'économie agricole, sauf s'il y a un bail en faveur d'un agriculteur. Cette évolution entraîne un risque de fragilisation des exploitations dans la mesure où l'investissement est réalisé en priorité sur le bâti, indispensable à l'exploitation et au logement de l'exploitant. Dès lors, l'augmentation du prix du bâti est compensée par des investissements moins lourds sur le foncier nu, et un recours à des modes d'exploitation moins sûrs (bail rural dans le meilleur des cas, ou à défaut exploitation précaire). L'augmentation du prix du bâti se traduit donc par une diminution des acquisitions de terrains nus.

Carte 3 - Le volume financier des ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



Carte 4 - Les prix de vente moyen de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



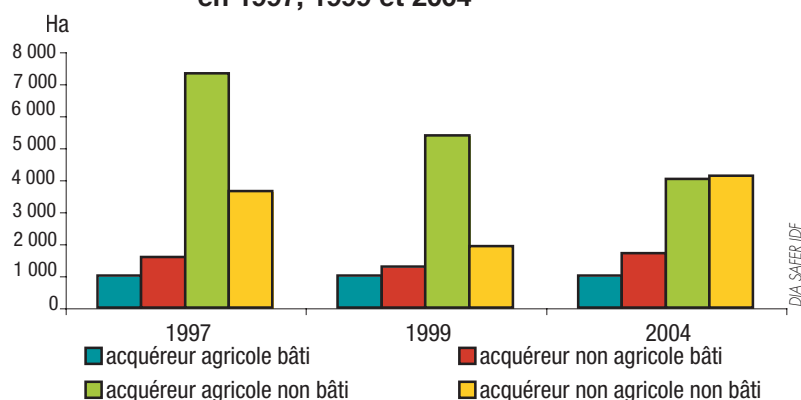
La part de marché la plus importante en volume financier concerne les parcelles bâties achetées par des acquéreurs «non agricoles». Les terrains bâtis sont en effet peu nombreux chaque année sur le marché (15 à 20 %), mais ils sont achetés à des prix plus élevés.

Les terrains bâtis acquis par des acteurs «agricoles» représentent un volume financier moindre puisqu'ils représentent moins de ventes. De plus, ils sont généralement vendus à une valeur proche du marché agricole car ce sont des biens mixtes, composés de bâti et de grandes surfaces de terrains non bâtis (7,5 ha par vente en moyenne), ce qui pondère le prix moyen.

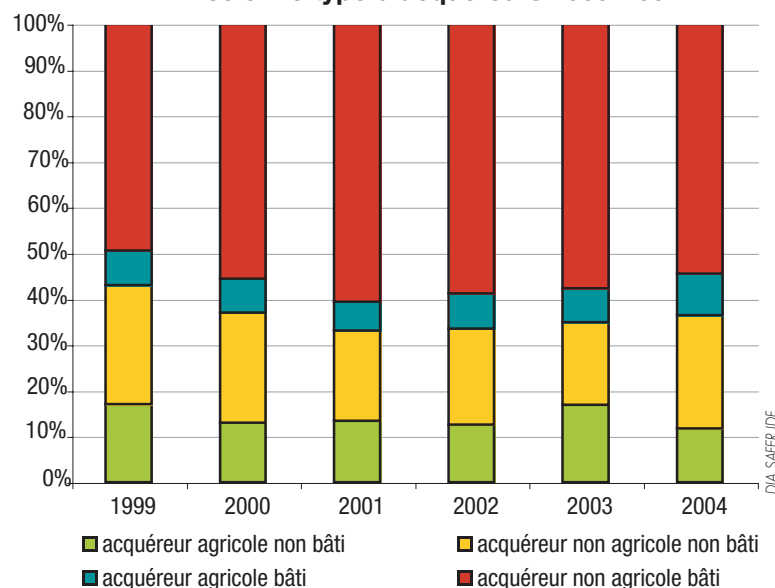
La diminution de la surface moyenne de vente se traduit par une augmentation du prix moyen. Cela est particulièrement vrai pour les propriétés bâties acquises par des acteurs «non agricoles», dont le prix est en progression constante avec un pic enregistré en 2002 (13,29 €/m² contre 6,25 €/m² l'année précédente).

La forte valorisation du bâti rural, impliquant un retrait des agriculteurs de ce segment de marché, entraîne certaines difficultés en matière d'aménagement. En effet, la valeur d'un fonds bâti est aujourd'hui tellement élevée qu'un agriculteur souhaitant s'installer n'acquiert que rarement les bâtiments à usage d'habitation attachés aux terres qui l'intéressent, même s'il compte vivre sur l'exploitation, et ce d'autant plus que ces bâtiments sont souvent obsolètes au regard des normes techniques actuelles. Dans ce contexte, il est dans son intérêt de faire construire un nouveau bâtiment plutôt que d'acquérir les locaux déjà existants. Cela peut contribuer à favoriser le mitage et peut donc entraîner des difficultés, voire des conflits avec certaines collectivités territoriales qui souhaitent limiter fortement les constructions en zone agricole, craignant des changements de destination non maîtrisés.

Graphique 15 - Répartition des surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 1997, 1999 et 2004



Graphique 16 - Répartition des volumes financiers des ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs 1999-2004



Graphique 17 - Évolution des prix moyens des fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs

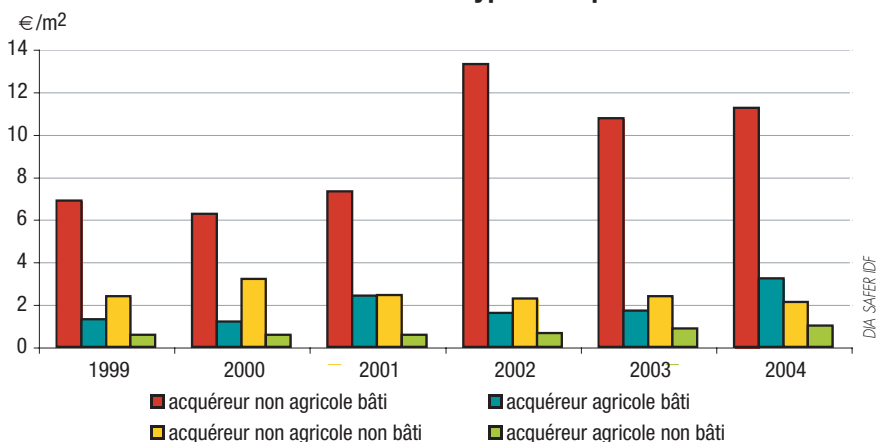


Tableau 9 - Répartition des ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 2004

Bâti		Nombre de ventes								Surfaces en Ha							
		1999	%	2000	2001	2002	2003	2004	%	1999	%	2000	2001	2002	2003	2004	%
Bâti	acq. agricole	76	2%	84	96	113	92	131	3%	1 010	11%	1 676	638	1 282	1 425	991	9%
	acq. non agricole	427	12%	519	584	628	726	669	15%	1 274	13%	2 400	1 977	1 224	1 754	1 697	16%
	total bâti	503	14%	603	680	741	818	800	18%	2 284	24%	4 076	2 615	2 506	3 179	2 688	25%
Non bâti	acq. agricole	1 194	34%	1 196	1 194	1 061	1 089	1 135	26%	5 384	56%	6 041	5 704	5 398	6 248	4 027	37%
	acq. non agricole	1 852	52%	2 204	1 974	1 872	2 054	2 426	56%	1 928	20%	2 036	1 920	2 555	2 466	4 125	38%
	total non bâti	3 046	86%	3 400	3 168	2 933	3 143	3 561	82%	7 312	76%	8 077	7 624	7 953	8 714	8 152	75%
TOTAL		3 549	100%	4 003	3 848	3 674	3 961	4 361	100%	9 596	100%	12 153	10 239	10 459	11 893	10 840	100%

DIA SAFER IDF

Tableau 10 - Volumes financiers et prix de ventes des fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 2004

Bâti		Volume financier (M €)								Prix moyen € /m ²					
		1999	%	2000	2001	2002	2003	2004	%	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bâti	acq. agricole	13	7%	20	15	21	24	32	9%	1,3	1,2	2,4	1,6	1,7	3,21
	acq. non agricole	88	50%	150	145	163	188	191	54%	6,88	6,25	7,3	13,29	10,74	11,24
	total bâti	101	-	170	160	184	212	223	-	4,42	4,17	6,14	7,31	6,69	8,28
Non bâti	acq. agricole	30	17%	35	32	35	55	41	12%	0,56	0,58	0,56	0,65	0,88	1,01
	acq. non agricole	46	26%	65	47	58	59	87	25%	2,39	3,2	2,45	2,28	2,38	2,1
	total non bâti	76	-	100	79	93	114	128	-	1,04	1,24	1,04	1,17	1,31	1,56
TOTAL		177	100%	270	239	277	326	351	100%	1,8	2,22	2,34	2,64	2,75	3,23

DIA SAFER IDF

Les risques de mitage accrus par la hausse des prix du bâti rural : Jossigny et le paysage rural alentour (77)



MORENCY (Erd) / IAUJRF

En bref

Concernant le marché des fonds bâtis :

- La forte croissance des prix sur le marché s'explique en partie par la hausse du marché des propriétés comportant du bâti à usage d'habitation.
- Les propriétés bâties constituent un segment extrêmement tendu, avec plus de ventes, à des prix plus élevés et portant sur des surfaces plus faibles.
- 2000 marque une augmentation significative des prix de vente des fonds bâtis qui est la conséquence des tensions s'exerçant sur les marchés de l'immobilier de logements.
- Le marché des fonds bâtis est un segment duquel sont progressivement exclus les agriculteurs, ce qui pose la question de la construction de nouveaux bâtiments agricoles.

3. Évaluation des risques de changement de destination

3.1. Le bail rural, facteur de maintien de la destination agricole ?

Le statut du fermage permet à l'exploitant titulaire d'un bail (verbal ou écrit), de bénéficiaire, après trois ans de location, d'un droit de préemption. Lorsque le propriétaire bailleur souhaite céder sa propriété, l'exploitant titulaire d'un bail est prioritaire sur l'acquisition et peut contester le prix demandé, s'il est jugé excessif.

Un bail assure une sécurité supplémentaire pour l'exploitant dans la mesure où les motifs de résiliation du bail sont strictement encadrés par le droit (changement de destination du bien, reprise de l'exploitation par le propriétaire,...). Si dans un contexte rural, le recours au bail permet avant tout au propriétaire d'obtenir des revenus, dans un contexte de développement de l'urbanisation et de tension sur le marché foncier rural, il constitue en revanche une contrainte pour le propriétaire, qui n'est pas entièrement libre de valoriser son bien hors cadre agricole.

Ce mode d'exploitation, en faire-valoir indirect, est très utilisé en Île-de-France. Ainsi, plus de 73 % des superficies agricoles sont exploitées en faire-valoir indirect (comprenant le fermage, mais également l'exploitation précaire, pour laquelle l'agriculteur ne dispose d'aucune sécurité), soit 10 points de plus que la moyenne nationale⁽³⁾. La présence d'un bail sur les terres, non résilié lors de la vente, est un élément d'observation qui permet de présumer de la pérennité de l'usage agricole du fonds après la transaction, que les terres soient acquises par des personnes dont l'activité est liée ou non à l'agriculture.

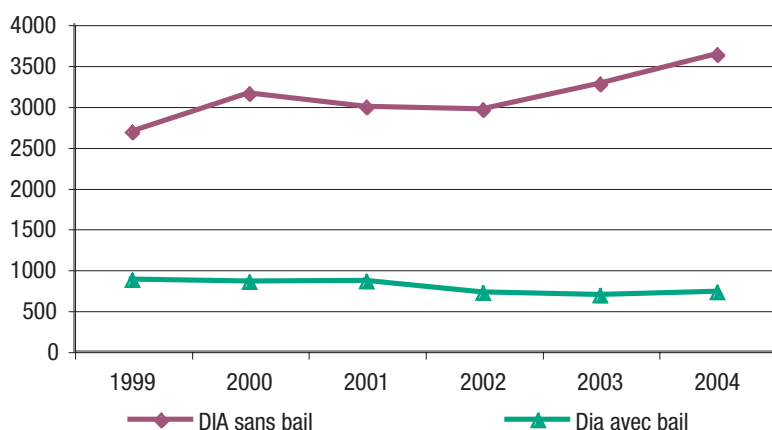
⁽³⁾ Atlas rural et agricole de l'Île-de-France, Laurif, 2004, p. 110

3.1.1. Un outil en perte de vitesse

Dans la période 1999 à 2004, la part des ventes comportant un bail a chuté de près de 8 points, alors que les ventes sans bail ont augmenté.

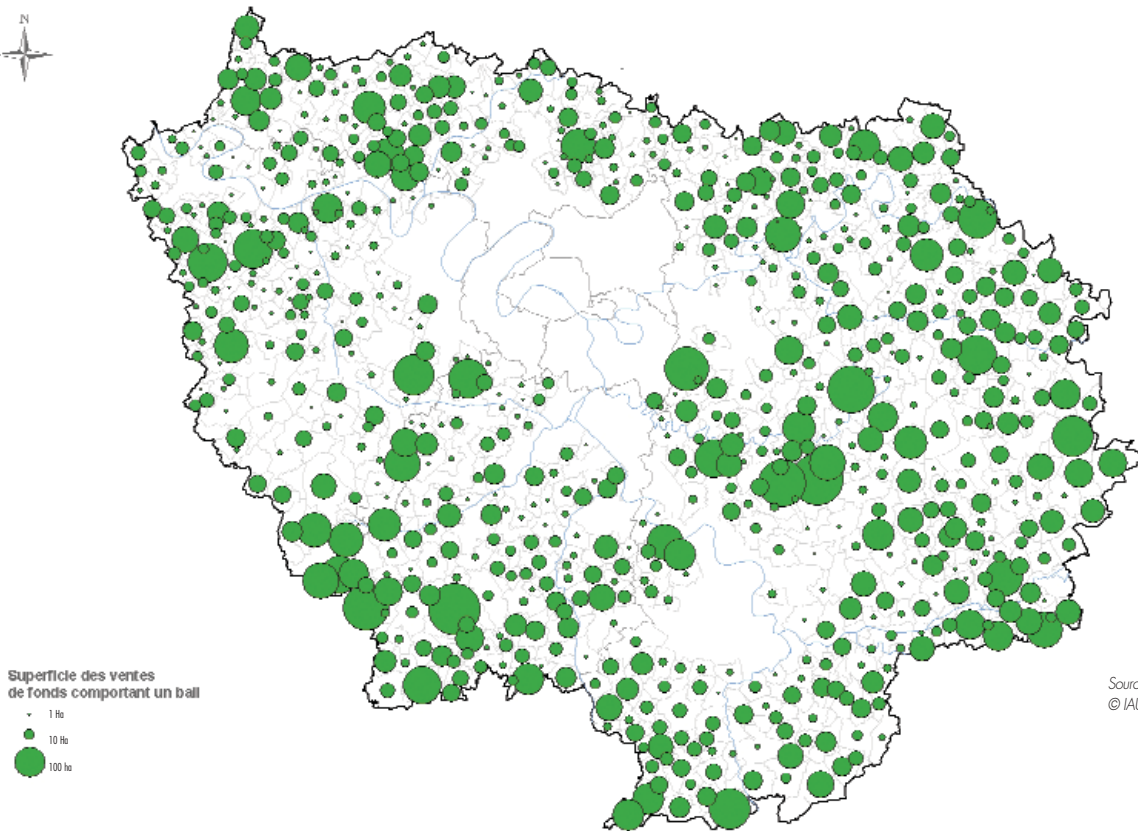
Cette évolution n'étant pas due à un changement de pratique en faveur du faire-valoir direct, on peut considérer qu'elle augmente l'incertitude quant à l'usage futur des fonds.

Graphique 18 - Évolution des ventes de fonds avec bail et libre de bail 1999-2004



DIA SAFER IDF

Carte 5 - Les ventes de fonds comportant un bail 2000-2004



Source : BD DIA SAFER 2000-2004
© IAU/IF

3.1.2. Un outil favorisant les acquisitions par les agriculteurs

Quand une transaction est effectuée alors qu'il existe un bail sur les terres, il est intéressant de savoir si l'agriculteur louant les terrains s'est porté acquéreur.

Pour 66 % des ventes comportant un bail, l'agriculteur qui louait les terres est devenu propriétaire de ces terres. Les fonds sont donc passés en faire valoir direct.

Entre 2000 et 2004, 5 035 transactions ont été effectuées entre des vendeurs non liés à l'agriculture et des acquéreurs « agricoles ». Parmi ces ventes, 2 692 comportaient un bail et pour 2 281, l'agriculteur

qui louait les terres est devenu le nouveau propriétaire.

Ainsi, la présence d'un bail explique 53 % des ventes passant des mains d'une personne non liée à l'agriculture à un agriculteur, et lorsqu'il y a un bail, le terrain est acheté par l'agriculteur en place dans 85 % des cas.

Toutefois, l'acquisition du fonds par l'exploitant en place ne garantit qu'à court terme le maintien dans l'économie agricole. En effet, on peut considérer que l'exploitant devenu propriétaire valorisera son bien dans le cadre de son activité agricole au moins pendant la durée de sa carrière. En revanche, à l'âge de la retraite et sans repreneur connu, l'exploitant peut être tenté de valoriser le foncier dont il est propriétaire hors cadre agricole.

Tableau 11 - Répartition des ventes de fonds comportant un bail selon l'acquéreur 2000-2004

	Pas de fermier en place		Achat du fonds par le fermier		Achat du fonds par une tierce personne	
	nb	%	nb	%	nb	%
DIA	2	0%	2 541	66%	1 329	34%
Ha	0,3	0%	14 415	67%	6 963	33%

3.1.3. Un outil permettant le maintien en place des fermiers

En 2004, 17 % des ventes font l'objet d'un bail. Parmi celles-ci, 502 soit 68 %, sont acquises par des agriculteurs et restent donc dans l'économie agricole.

Parmi les propriétés acquises par des personnes non liées à l'agriculture, 235 faisaient l'objet d'un bail, et seulement 8 baux ont été résiliés lors de l'acquisition. Les 227 autres ventes se traduisent donc par un maintien de l'exploitant en place et du «verrou» que constitue le statut du fermage.

Le marché des acquéreurs «non agricoles» est constitué pour une part croissante de terres libres de bail.

Tableau 12 - Présence de baux sur les ventes selon le type d'acquéreurs - 2004

	Acquéreur «agricole»	Acquéreur «non agricole»	Total
Pas de bail	764	2 860	3 624
Présence d'un bail	460	215	675
Bail partiel	36	12	48
Bail résilié	6	8	14
Marché total	1 266	3 095	4 361

DIA SAFER IDF

Tableau 13 - Répartition des ventes de fonds comportant un bail et libres de bail selon le couple acquéreur/vendeur - 2004

	Acquéreur «agricole»		Acquéreur «non agricole»		TOTAL
	DIA avec bail	DIA sans bail	DIA avec bail	DIA sans bail	
Vendeurs «agricoles»	40	189	39	228	496
Vendeurs «non agricoles»	456	581	188	2 640	3 865
TOTAL	496	770	227	2 868	4 361
Total acquéreurs	1 266		3 095		

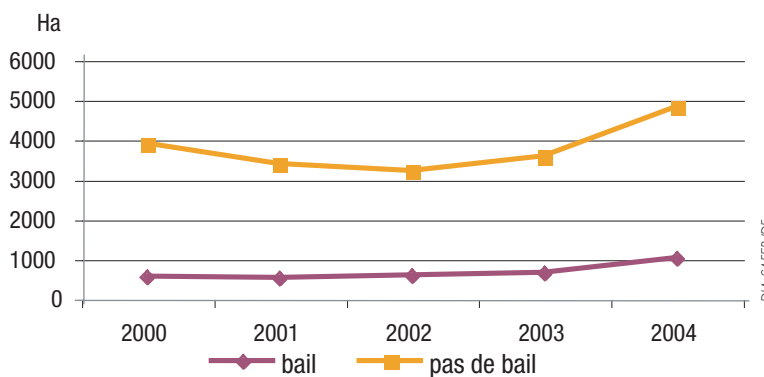
DIA SAFER IDF

En bref

Concernant les fonds comportant des baux ruraux :

- Le bail favorise l'acquisition du fonds par le fermier ou le maintien en place de l'exploitant.
- Le bail est toutefois un outil de moins en moins utilisé, ce qui entraîne une fragilisation des exploitations et augmente le risque de changement de destination des espaces agricoles.
- Entre 1999 et 2004, la part des ventes comportant un bail a chuté de près de 8 points.

Graphique 19 - Évolution des ventes de fonds avec ou sans bail par des acquéreurs «non agricoles»



DIA SAFER IDF

3.2. Les pressions foncières sur les espaces agricoles et naturels

L'étude détaillée des transactions révélatrices de pressions sur les marchés agricoles et naturels porte tout d'abord sur le marché des acquéreurs «non agricoles».

Puis afin d'évaluer le risque de changement de destination des biens agricoles, deux segments de marché sont définis, en fonction de la valeur ajoutée qu'ils permettent de dégager dans le cadre d'une exploitation agricole : la grande culture (faible valeur ajoutée) et les cultures spécialisées (forte valeur ajoutée).

Les ventes révélatrices de pressions se font à des prix supérieurs aux prix habituellement constatés :

- plus de 1€/m² pour la grande culture et les espaces naturels ;
- plus de 5 €/m² pour les cultures spécialisées.

Graphique 20 - Évolution de la part des acquisitions réalisées par des acquéreurs non agricoles à un prix supérieur aux seuils de pressions 1999-2004



3.2.1. Les acquéreurs «non agricoles» responsables de prix élevés

Parmi les 3 095 transactions réalisées par des acquéreurs «non agricoles» en 2004, près de 2 000 (67 %) ont un prix moyen supérieur au seuil de référence. Ces ventes représentent une surface de 2 200 ha.

38 % des surfaces acquises par les acteurs «non agricoles» se vendent à un prix moyen supérieur au prix de la terre agricole ou naturel.

30 % de ces transactions concernent des terrains comprenant du bâti expliquant les prix parfois très élevés pour des surfaces de petite taille.

Les ventes à des acquéreurs «non agricoles» qui se font à des prix supérieurs à ceux des terres agricoles et naturelles justifiés ni par une nature cadastrale spécifique, ni par la présence de bâti, traduisent des pressions sur le marché des terres agricoles et naturelles.

Ainsi en 2004, 1 408 ventes, soit 883 ha de terres, sont révélatrices de pressions foncières. Entre 1999 et 2004, 6 725 ventes portant sur 4 263 ha ont été sujettes à des pressions, soit une moyenne de 710 ha par an.

Tableau 14 - Répartition des acquisitions réalisées par des acteurs non agricoles selon la nature du fonds et le seuil de prix - 2004

	Grandes cultures				Espaces naturels				Cultures spécialisées				Espaces artificiels				Total 2004
	<1€/m ²		>1€/m ²		<1€/m ²		>1€/m ²		<5 €/m ²		>5€/m ²		<5 €/m ²		>5€/m ²		
	B	NB	B	NB	B	NB	B	NB	B	NB	B	NB	B	NB	B	NB	
Nombre DIA	15	587	569	1 221	4	376	35	180	1	15	2	7	4	17	39	23	3 095
Surfaces (ha)	90	1 478	860	807	236	1 725	465	75	0,04	11	1	0,6	1	20	44	9	5 821
Surface/DIA (ha)	6	2,52	1,51	0,66	59	4,59	13	0,42	0,04	0,73	0,5	0,09	0,25	1,18	1,13	0,39	1,88
Prix total (M€)	0,7	7,4	150	66	1,4	9	28	2,6	0	0,1	0,1	0,1	0	0,1	11	2	276

B = bâti, NB = Non bâti, les colonnes en jaune sont celles où les transactions s'effectuent à des prix supérieurs aux prix de référence

3.2.2. Les pressions foncières sur les espaces agricoles

En 2004, 980 transactions (800 ha) de terres agricoles ne comprenant pas de bâti se sont effectuées à un prix plus élevé que les prix permettant une valorisation dans un cadre agricole.

La pratique de prix élevés, sans rapport avec les possibilités de valorisation par l'agriculture, génère un risque supérieur à celui de l'appropriation croissante de surfaces agricoles par des acteurs «non agricoles». En effet, ces ventes constituent des références de prix, sur lesquelles s'aligneront ensuite les ventes futures. Dès lors, si la surface concernée par ces ventes reste limitée au regard de l'ensemble du marché, leur impact économique est en revanche très important. A défaut d'intervention foncière visant à contrebalancer les références élevées ainsi créées, les ventes réalisées à des prix élevés entraîneront une inflation sur l'ensemble du secteur concerné. Cette conséquence, ajoutée à l'impact physique de ces ventes (rupture dans les îlots agricoles, difficultés de circulation agricole, dégradation de cultures) peut entraîner un retrait progressif de l'agriculture.



MAZZONI (Pascal) / IALRIF

Des espaces agricoles soumis à des pressions foncières à Chanteloup-les-Vignes et Poissy (78)

Tableau 15 - Acquisitions de fonds agricoles réalisées par des acquéreurs «non agricoles» à un prix supérieur aux seuils de pressions - 2004

	Grandes cultures dont les prix sont supérieurs à 1€/m ²		Cultures spécialisées dont les prix sont supérieurs à 5€/m ²		Total 2004
	bâti	non bâti	bâti	non bâti	
Nombre DIA	569	973	2	7	1551
Surface DIA (ha)	860	807	1	0,5	1669
Surface par DIA (ha)	1,51	0,83	0,5	0,07	1,1
Prix total (M €)	149	65	0,12	0,11	214

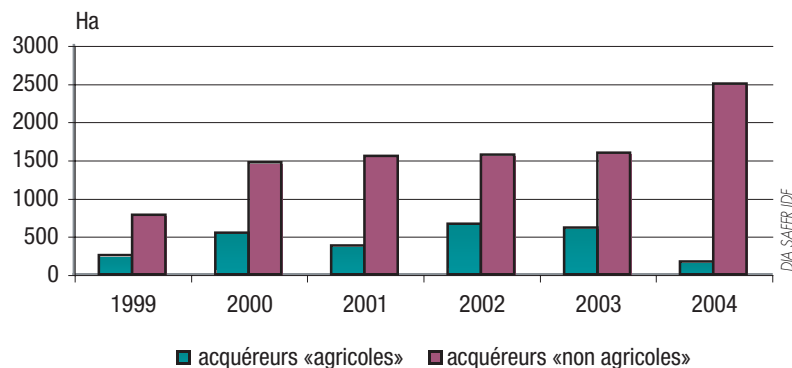
Les colonnes en jaune sont celles où s'exercent des pressions foncières sur les espaces agricoles

DIA SAFER IDF

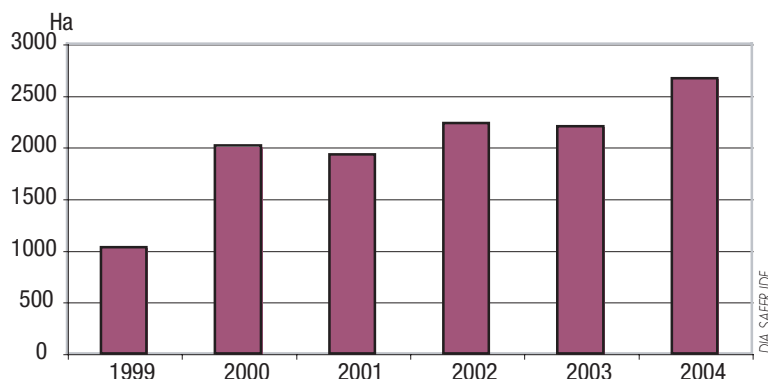
Tableau 16 - Évolution des ventes de fonds naturels 1999-2004

	Nombre DIA	% total DIA	Surfaces	% sur total DIA	Volume financier (M€)	% sur total DIA	Prix moyen m ²	Prix moyen du total DIA
1999	572	16%	1 028	11%	13	7%	1,24	1,85
2000	811	20%	2 016	17%	36	13%	1,76	2,22
2001	808	21%	1 929	19%	28	12%	1,46	2,34
2002	672	18%	2 229	21%	36	13%	1,63	2,64
2003	594	15%	2 200	19%	30	9%	1,35	2,75
2004	712	16%	2 667	25%	42	12%	1,58	3,23

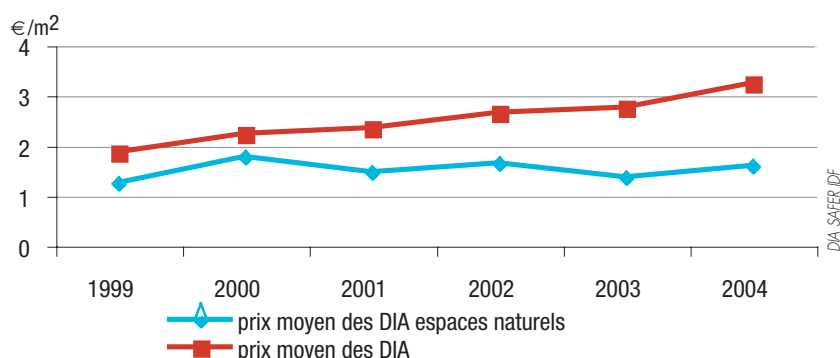
Graphique 21 - Évolution des acquisitions de fonds naturels selon le type d'acquéreurs 1999-2004



Graphique 22 - Évolution des surfaces de ventes de fonds naturels 1999-2004



Graphique 23 - Évolution des prix de ventes de fonds naturels 1999-2004



3.2.3. Les pressions foncières sur les espaces naturels

Cette partie de l'analyse porte sur les espaces ne faisant pas l'objet de valorisation par l'agriculture (voir note méthodologique et codification des natures cadastrales). Il s'agit pour l'essentiel de biens boisés, mais ne faisant pas tous l'objet d'une exploitation forestière. Les forêts attirent les investisseurs parce qu'ils permettent d'obtenir rapidement des revenus grâce à la coupe du bois, et permettent dans certains cas aux propriétaires de bénéficier d'avantages fiscaux. Les parcelles de futaies sont ainsi vendues à des prix moyens relativement élevés, environ 2 €/m². Les DIA constituées de bois uniquement sont peu nombreuses (10 % des surfaces). À cela s'ajoutent des espaces mixtes, constitués d'un mélange de bois et de taillis (87 % des surfaces).

Le marché naturel étant d'abord un marché forestier, les acquéreurs sont souvent des particuliers sans lien avec l'agriculture souhaitant réaliser des investissements patrimoniaux ou préserver leur environnement direct. Par ailleurs, des personnes morales achètent pour des motifs de conservation des espaces naturels mais aussi parfois dans le but d'exploiter leurs richesses naturelles (groupements forestiers, carrières, associations de chasse et de pêche).

Au total, entre 2000 et 2004, 350 transactions ont été réalisées par des personnes morales, soit 10 % des transactions sur les espaces naturels. Leur motivation peut parfois entraîner des spéculations dans certains secteurs, comme la Bassée.

Les espaces naturels représentent 15 à 20 % des ventes notifiées à la SAFER selon les années. Les surfaces des ventes ont tendance à augmenter entre 1999 et 2004 (x 2,5), et l'année 2000 marque une rupture puisque l'acquisition de terrains naturels concerne deux fois plus de surfaces qu'en 1999. Les prix moyens restent proches de 1,5 €/m², ce qui révèle une cer-

taine stabilité dans un contexte où les prix du marché rural sont en augmentation constante. Cette stabilité s'explique dans la mesure où il a été démontré que ce sont d'abord les biens comportant du bâti qui portent la croissance du marché et que les espaces naturels comportent relativement peu de bâti.

On peut également expliquer cette relative stabilité par la forte proportion de terrains à destination forestière, qui portent généralement sur des surfaces importantes, et sont pratiqués à des prix stables (entre 0,15 et 0,60 €/m²).

On observe malgré cela l'apparition de pressions sur ces espaces, comme en témoigne l'indicateur de prix. Ainsi, les acquisitions à des prix supérieurs aux possibilités de valorisation classiques sont de plus en plus nombreuses : les acquisitions situées entre 1 €/m² et 5 €/m² ont augmenté de 25 % entre 1999 et 2004, et les acquisitions supérieures à 5 €/m² ont connu une hausse de 75 %. Chaque année, 30 à 40 % des espaces naturels sont achetés à un prix supérieur à 1€/m².

Ces acquisitions à des prix excessifs se traduisent dans certains cas par des occupations illégales du sol, notamment l'exploitation abusive de la ressource bois, ou des défrichements illégaux en vue d'utiliser les biens à des fins de loisirs ou de logement.



Occupation illégale à Bruyères-le-Châtel (91)



Défrichements illégaux à Briis-sous-Forges (91)

Tableau 17 - Ventes de fonds naturels réalisées par des acquéreurs «non agricoles» supérieures à 1€/m² en 2004

	Acquéreurs non agricoles espaces naturels dont les prix sont supérieurs à 1€/m ²		Total 2004
	bâti	non bâti	
Nombre DIA	35	180	215
Surface DIA (ha)	465	75	540
Surface par DIA (ha)	13,29	0,42	2,5
Prix total (M €)	28	3	31

Les colonnes en jaune sont celles où s'exercent des pressions foncières

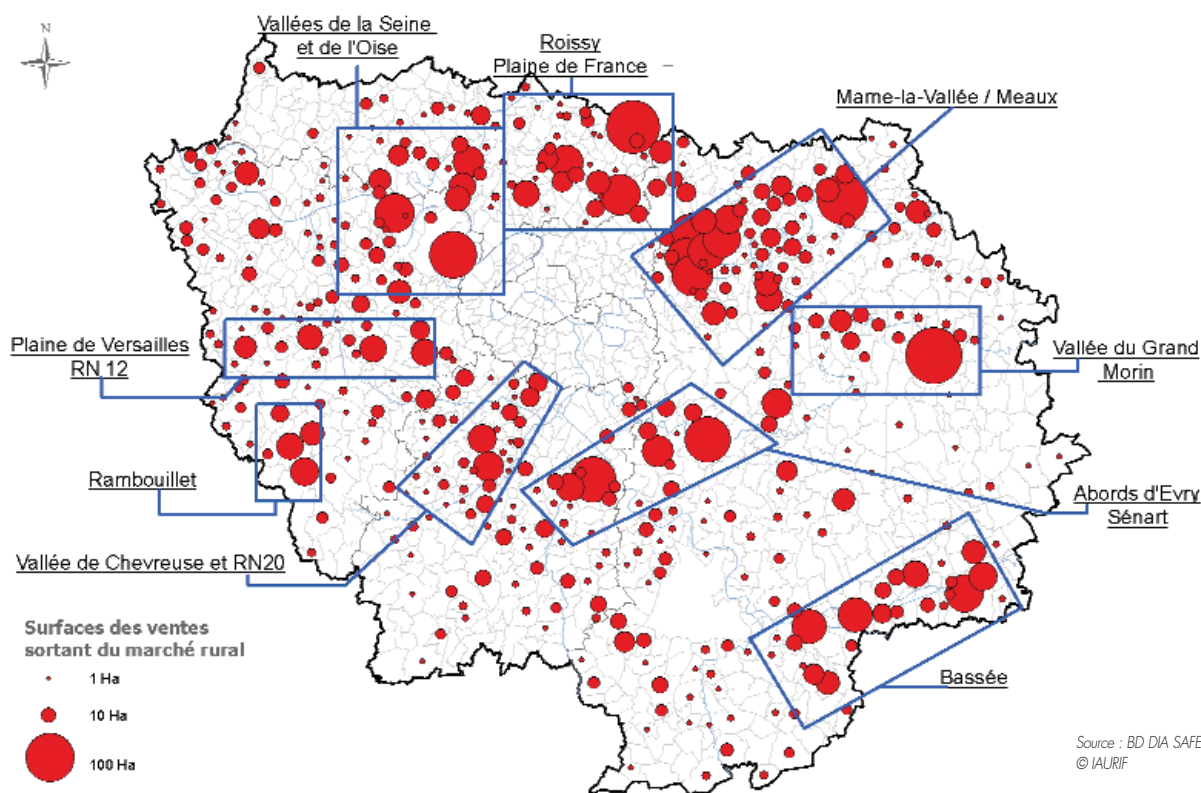
En bref

Concernant les transactions révélatrices de pressions :

- Entre 1999 et 2004, 6 725 ventes portant sur 4 263 ha traduisent des risques de changement de destination soit environ la moitié des transactions.
- Concernant les espaces agricoles, ces ventes risquent de constituer des références de prix, sur lesquelles s'aligneront ensuite les ventes futures.
- Les espaces naturels subissent moins de pressions que l'ensemble du marché rural, mais ce segment de marché affiche une forte croissance (surfaces de vente multipliées par 2,5) à des prix très élevés, et parfois pour des usages non conformes à la destination des biens.

3.3. La localisation des ventes notifiées sortant du marché agricole et naturel

Carte 6 - Les ventes sortant du marché rural 2000-2004



Source : BD DIA SAFER 2000-2004
© IAU/IF

La carte de localisation des transactions révélatrices de pressions fait apparaître des logiques spatiales liées aux axes de développement urbains et aux ressources environnementales.

Les vallées et les grands axes routiers

Les vallées de la Seine, de l'Oise, du Grand Morin et de la Chevreuse sont des lieux qui subissent des pressions foncières. Ce sont des espaces attractifs, utilisés pour les loisirs et l'habitat.

La Vallée de Chevreuse est traversée par la RN 20, grand axe de communication qui génère l'implantation d'activités et autres lieux de vie. De même, sur la Plaine de Versailles se trouve la RN 12, un axe de communication important autour duquel l'urbanisation se développe.



Vallée du Grand Morin à Crécy-la-Chapelle (77)

Les pôles urbains (Marne-la-Vallée, Meaux, Évry, Sénart)

Les zones rurales situées à proximité d'un pôle urbain de taille importante sont très sensibles aux pressions foncières.

La forêt de Rambouillet

La proximité d'une forêt telle que la forêt de Rambouillet, lieu de détente et atout environnemental indéniable, valorise les terres rurales situées à proximité.

Le secteur de Roissy-Plaine de France

Le secteur Roissy-Plaine de France est l'un des territoires où les pressions foncières sur les espaces ruraux se font le plus ressentir. Le marché des maisons à la campagne et le développement de la Plaine de France favorisent les pressions sur les terres agricoles et naturelles.

Le secteur de la Bassée

Secteur actuellement très dynamique, la Bassée apparaît comme un espace où le marché foncier rural est fortement valorisé. C'est un territoire pourtant éloigné des centres urbains franciliens et situé en bordure de la région, mais possédant un environnement naturel riche qui pourrait être à l'origine du grand nombre de transactions s'établissant à des prix supérieurs à ceux du marché foncier rural.

Toutefois, l'analyse des acquéreurs non agricoles pour le foncier non bâti révèle qu'un certain nombre d'entre eux exercent des activités n'entraînant pas forcément une sortie des terres du marché rural, malgré des prix d'achat élevés, par exemple :

- **L'Agence de l'Eau et la Compagnie Générale de l'eau.** La première acquiert pour réserver des ressources en eau et protéger les captages, la seconde achète avant tout pour de l'exploitation d'eau potable. Ces deux sociétés acquièrent des terres à un prix moyen avoisinant 3€/m².
- **Les exploitants de carrières et sablières.** Parfois sous la forme juridique d'une SCI, ces acteurs achètent des terres en vue

d'exploiter leurs ressources naturelles, ce qui justifie des prix plusieurs fois supérieurs à ceux du marché rural. La présence de carrières dans un secteur préserve le caractère rural des terres mais concurrence les activités agricoles et contribue à valoriser le foncier rural.

- **Beaucoup d'acquéreurs non agricoles sont des particuliers.** Ils acquièrent à des prix relativement élevés, mais parfois dans le but de préserver leur environnement proche. Les terrains achetés par des particuliers sont de très petite taille, 30 % d'entre eux font moins de 1 000 m².



JULIES (Jean-Guy) / AURIF

Carrières à Balloy (77)

3.4. L'évolution de l'occupation des sols dans les espaces ruraux

L'étude du mode d'occupation des sols (MOS) permet, en comparant deux années, de définir quels types d'espaces se sont développés et lesquels ont été consommés⁽⁴⁾. Ainsi, le MOS montre que les terrains ruraux, menacés par l'urbanisation croissante, disparaissent peu à peu au profit d'espaces urbains.

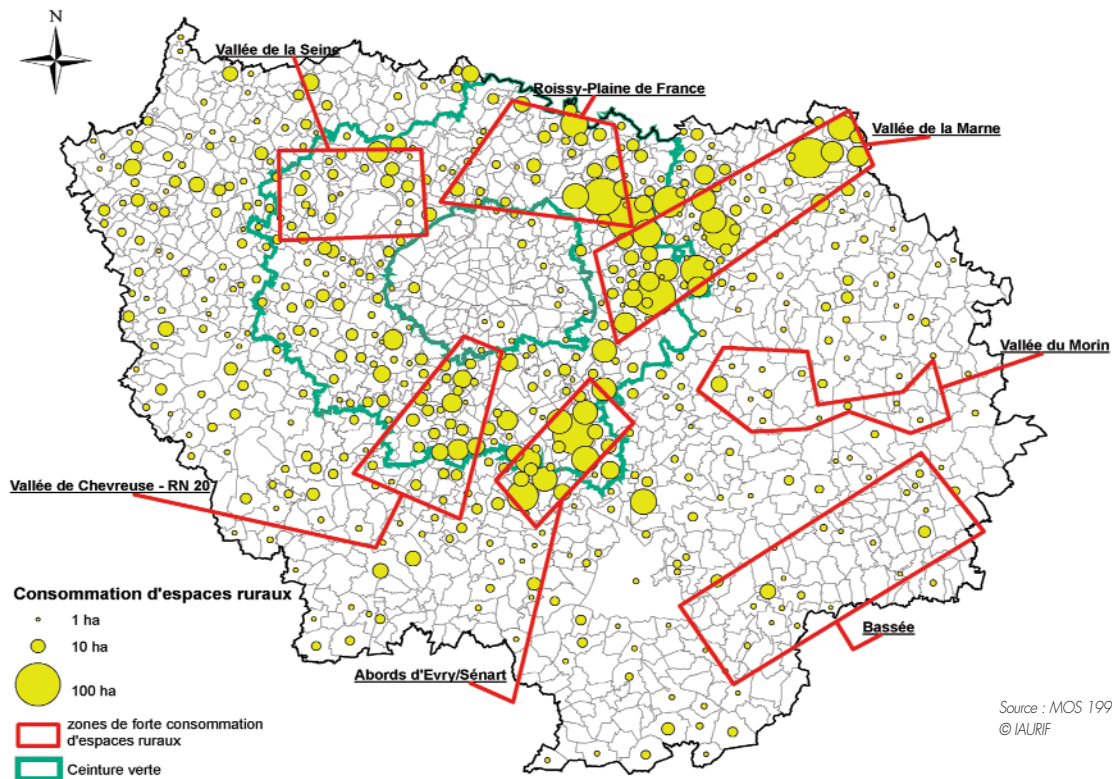
La consommation d'espaces agricoles et naturels en grande couronne entre 1999 et 2003 a atteint 2815 hectares, soit une part équivalente à 0,30 % du territoire rural.

Cette consommation se situe surtout dans le périmètre de la Ceinture verte, et plus particulièrement à l'est de l'Île-de-France.

L'analyse de la consommation des espaces naturels et agricoles recoupe certains des secteurs identifiés comme des zones de pressions foncières dans l'analyse des DIA de la SAFER. Ainsi, les vallées de la Marne et de Chevreuse, le secteur de Roissy-Plaine de France, et les abords d'Évry et Sénart sont des lieux de forte consommation d'espaces ruraux qui réunissent tous les critères indiquant des pressions foncières.

Les pressions foncières qui s'exercent sur le marché agricole sont en grande partie dues à l'urbanisation qui, d'une part, accroît les risques de comportements spéculatifs dans un secteur donné et d'autre part, fragilise l'économie agricole, en raison des conflits qui naissent entre les pratiques agricoles et résidentielles, ou encore en raison du mitage provoqué par les développements urbains sur les terres agricoles.

Carte 7 - La consommation des espaces ruraux (MOS 1999-2003)



Le mode d'occupation des sols (MOS) développé par l'IAURIF permet d'évaluer les évolutions des surfaces d'espaces ruraux entre les deux couvertures de 1999 et 2003. La carte de la consommation des espaces ruraux fait apparaître des secteurs de fortes consommations qui viennent en partie expliquer les pressions foncières identifiées à travers l'analyse des DIA.

Comme le montre la présente carte, les plus fortes consommations d'espaces ruraux se situent à l'est et au sud de la région et touchent significativement les départements de la Seine-et-Marne et de l'Essonne.

Les villes nouvelles et leurs abords

Les deux dernières villes nouvelles de Sénart et de Marne-la-Vallée, qui sont encore en cours de réalisation, affichent d'importantes consommations de leurs espaces ruraux. L'analyse des DIA montre que de manière générale les abords des villes nouvelles sont des lieux de pressions sur les marchés agricoles affichant des prix de transaction qui dépassent les prix agricoles.

Les axes de développement urbain

Les axes de développement urbain identifiés comme des lieux de pressions fortes sur les marchés agricoles sont également des lieux privilégiés de consommation des espaces ruraux. Ainsi apparaissent très nettement les axes de la RN20, de la francilienne dans ses parties essonnienne et seine-et-marnaise et l'axe de la RN3 dans la vallée de la Marne.

Le secteur de Roissy-Plaine de France

Enfin, l'analyse des DIA montre que le vaste secteur allant de Roissy-Plaine de France à Meaux a été un lieu de très fortes pressions foncières dans la période 1999-2004 et il est également le lieu où les surfaces d'espaces ruraux consommées ont été les plus importantes.

Tableau 18 - Évolution de l'occupation des sols ruraux

1999-2003	Surfaces foncier rural 1999	Surfaces foncier rural 2003	Consommation 1999-2003	Consommation relative	Consommation annuelle moyenne
Petite couronne	11 783	11 689	94	0,8%	24
77	527 875	526 242	1 633	0,3%	408
78	182 175	181 807	368	0,2%	92
91	142 086	141 444	642	0,5%	161
95	94 065	93 892	172	0,2%	43
Grande couronne	946 201	943 385	2 815	0,3%	704
Île-de-France	957 984	955 074	2 909	0,3%	727

DIA SAFER IDF

(4) Les espaces étudiés ici concernent les postes 1 à 13 du MOS en 48 postes, soit les forêts, les clairières, les peupleraies, les terres labourées, les surfaces en herbes à caractère agricole, les vergers, le maraîchage, les cultures intensives sous serre, l'eau, les surfaces en herbe non agricoles, les carrières, les décharges et le vacant rural.

4. Les disparités territoriales du marché

4.1. Des départements inégalement touchés par les tensions sur le marché⁽⁵⁾

4.1.1. Des ventes en hausse sur l'ensemble du territoire

Tableau 19 - Évolution des ventes par département 1999-2004

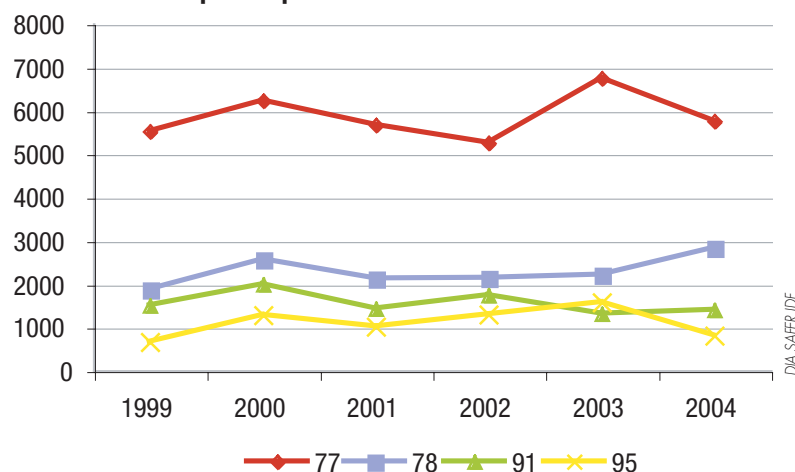
	1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	nb DIA	surface (Ha)	nb DIA	surface (Ha)	nb DIA	surface (Ha)	nb DIA	surface (Ha)	nb DIA	surface (Ha)	nb DIA	surface (Ha)
77	1 764	5 516	1 960	6 230	1 871	5 661	1 867	5 259	2 073	6 752	2 251	5 754
78	704	1 877	821	2 561	792	2 123	756	2 139	710	2 215	822	2 837
91	626	1 499	698	1 998	676	1 426	562	1 742	605	1 307	683	1 399
95	434	663	481	1 278	494	1 014	471	1 300	565	1 581	576	809
Grande couronne	3 528	9 555	3 960	12 067	3 833	10 224	3 656	10 440	3 953	11 855	4 332	10 799

DIA SAFER IDF

Depuis 1999, la répartition du marché par département est restée la même. Ainsi, le territoire sur lequel on compte le plus de ventes est le département de la Seine-et-Marne (77), avec environ 50 % des ventes, département qui est également le plus vaste et le plus important en termes de surfaces rurales.

En revanche, en termes de surfaces de ventes, le département des Yvelines a connu une dynamisation du marché avec des superficies de vente passant de 2 000 ha en 1999 à 3 000 ha en 2004.

Graphique 24 - Évolution des surfaces de vente par département 1999-2004



DIA SAFER IDF

⁽⁵⁾ Seuls les départements de grande couronne sont pris en compte dans cette analyse.

4.1.2. Un marché financier révélant des profils diversifiés

En 2000, les Yvelines étaient le département où le volume financier était le plus élevé, mais la tendance s'est ensuite renversée et en 2004, la Seine-et-Marne est de loin le département où le volume financier est le plus fort avec environ 150 millions d'euros de transactions.

L'évolution des prix moyens permet de préciser ces évolutions. En effet, la Seine-et-Marne est certes le lieu où les transactions sont les plus nombreuses mais c'est aussi le département où elles se pratiquent aux prix les moins élevés, malgré une augmentation importante ces dernières années. Beaucoup de terres sont vendues en Seine-et-Marne, mais leur prix reste proche des prix du marché agricole alors que le Val d'Oise est le département où se pratiquent les prix les plus élevés.

En début de période, les deux départements où les prix étaient les plus élevés étaient les Yvelines et le Val-d'Oise. Ces départements, devant faire face à un important phénomène de périurbanisation, ont été les plus sujets aux pressions foncières sur les terrains ruraux.

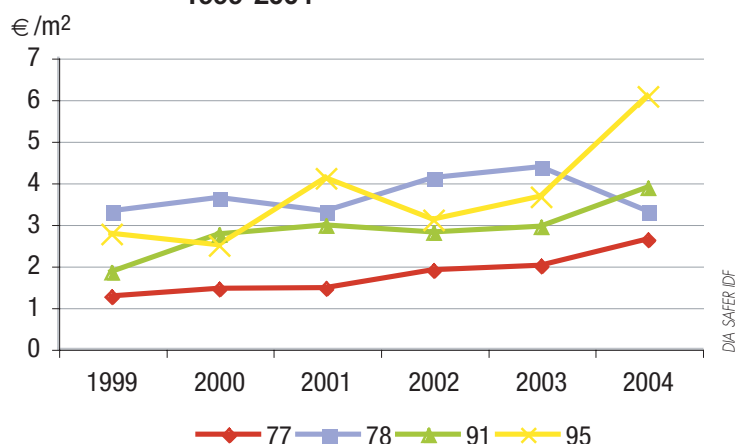
Or, les prix sont en augmentation dans tous les départements surtout depuis 2003, sauf dans les Yvelines, où le prix moyen a diminué entre 2003 et 2004. Ce renversement de situation quelque peu surprenant peut s'expliquer par un phénomène de pressions foncières survenu avant la période 2000-2004. A l'inverse, le Val d'Oise était entre 1994 et 1998 un département où les prix moyens fluctuaient en raison des fluctuations du marché bâti, mais depuis 1999 la tendance des prix est clairement à la hausse. L'explosion du marché dans le Val d'Oise peut être expliquée par l'augmentation du marché des maisons à la campagne ainsi que par le développement du territoire de la Plaine de France.

Tableau 20 - Évolution des volumes financiers et des prix moyens par département 1999-2004

	1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	volume financier (M €)	prix €/m ²	volume financier (M €)	prix €/m ²	volume financier (M €)	prix €/m ²	volume financier (M €)	prix €/m ²	volume financier (M €)	prix €/m ²	volume financier (M €)	prix €/m ²
77	68	1,24	89	1,43	82	1,45	99	1,88	133	1,98	150	2,61
78	62	3,29	93	3,62	70	3,29	87	4,09	97	4,36	94	3,3
91	27	1,83	55	2,74	42	2,96	48	2,78	38	2,93	54	3,86
95	18	2,75	32	2,48	42	4,1	40	3,09	57	3,64	49	6,06
Grande couronne	176	1,84	268	2,22	236	2,31	275	2,63	326	2,75	347	3,21

DIA SAFER IDF

Graphique 25 - Évolution des prix moyens par département 1999-2004



DIA SAFER IDF

4.1.3. Des concurrences disparates entre «acteurs agricoles» et «non agricoles»

La différence qui existe entre les prix pratiqués par les acteurs du marché s'inscrivant dans une logique agricole et les autres confirme l'importance des deux facteurs identifiés ci-avant : la pression urbaine et le poids du marché bâti.

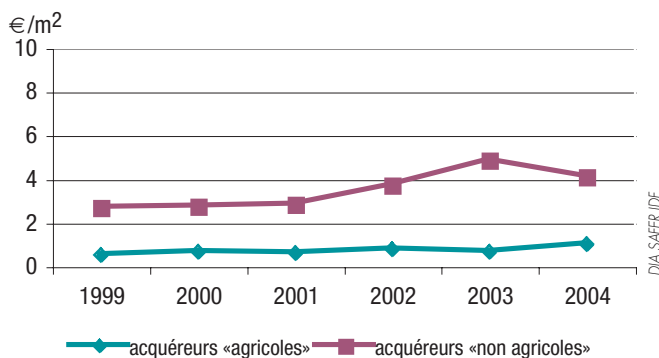
Les Yvelines sont le seul département où le prix moyen a diminué entre 2003 et 2004. Cette baisse touche principalement les acquéreurs «non agricoles».

Dans le Val d'Oise, la hausse des prix moyens touche les acquéreurs «non agricoles», mais encore plus les acquéreurs agricoles. Les agriculteurs du Val d'Oise subissent ainsi la pression sur les milieux agricoles due à la périurbanisation et à la forte attractivité du cadre de vie.

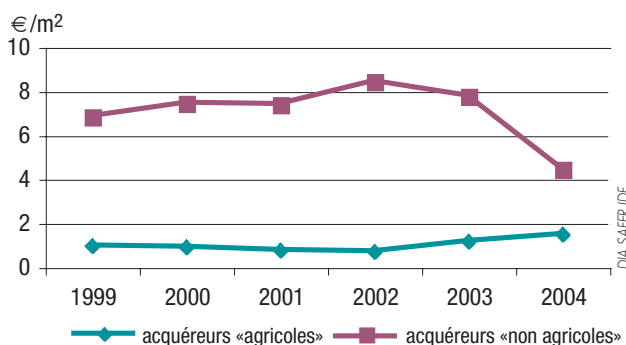
Ce phénomène d'inflation des prix est également visible en Seine-et-Marne dans une moindre mesure, le département étant moins touché par les pressions foncières. On observe toutefois une légère inflation des prix pratiqués par les acteurs «agricoles» durant les dernières années. Cette tendance, ainsi que le poids croissant du marché bâti dans ce département, permet de craindre une évolution similaire aux autres départements sur ce territoire dans les années à venir.

L'évolution des ventes de fonds bâtis connaît une forte hausse dans le département de la Seine-et-Marne. L'augmentation importante des prix dans ce département peut donc s'expliquer par la part croissante des ventes de propriétés comportant du bâti.

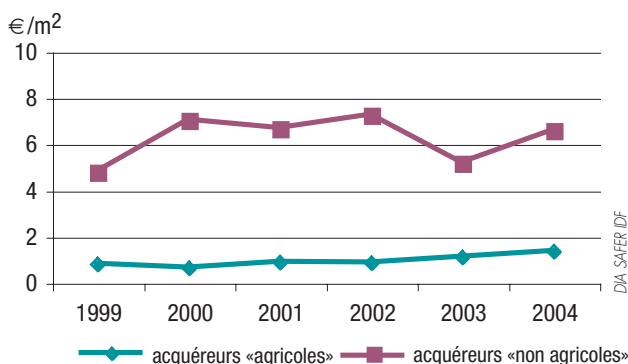
Graphique 26 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs en Seine-et-Marne



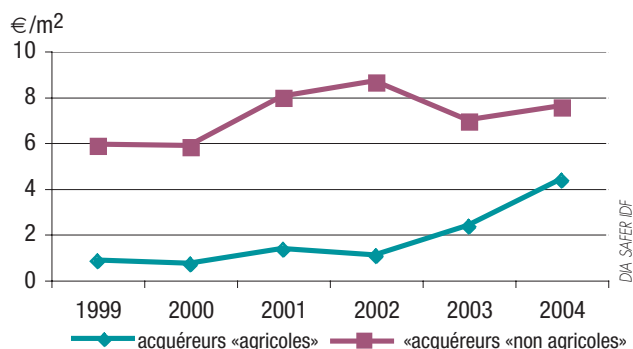
Graphique 27 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans les Yvelines



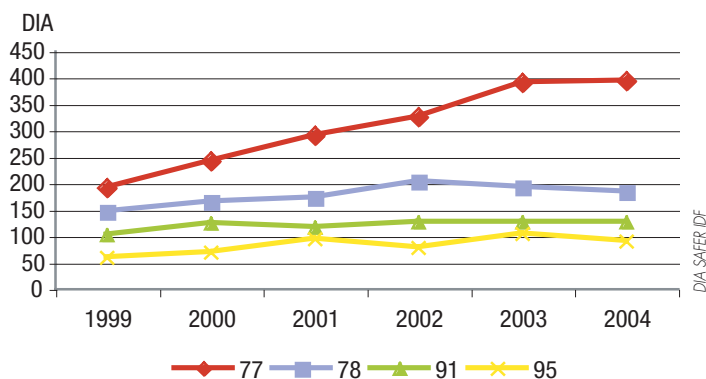
Graphique 28 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans l'Essonne



Graphique 29 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans le Val d'Oise



Graphique 30 - Évolution des ventes de fonds bâtis par département 1999-2004



Tous les départements connaissent une inflation, en particulier depuis 2003, sauf dans les Yvelines, où le prix moyen a diminué entre 2003 et 2004. Ce fléchissement s'explique en partie par la baisse du nombre de ventes de propriétés comportant du bâti.

En bref

Concernant les départements franciliens :

- L'augmentation des prix et la présence croissante des acteurs «non agricoles» touchent l'ensemble des départements de grande couronne.
- Le Val d'Oise est le territoire le plus touché par les pressions foncières du fait de son attractivité et du poids du marché bâti.
- La Seine-et-Marne reste le territoire le moins touché par les pressions foncières du fait des caractéristiques rurales et de l'éloignement de l'agglomération centrale ;
- Le département des Yvelines affiche une stabilisation des prix de ventes.

4.2. La Ceinture verte d'Île-de-France, espace de pressions foncières

La Ceinture verte est composée de 359 communes et s'étend sur un rayon de 10 à 30 km autour de Paris. Elle a pour vocation la préservation et la valorisation des espaces ruraux qui la composent.

La Ceinture verte est une zone qualifiée de périurbaine, qui comprend encore 60 % d'espaces ruraux mais qui a connu une forte augmentation des espaces urbains depuis sa création au début des années 1980. Sa situation charnière, entre la «ville dense» et la «couronne rurale», en fait un espace convoité, où il est difficile de maintenir un équilibre des fonctions.

4.2.1. Des prix en hausse pour des surfaces plus petites

Sur 359 communes situées en Ceinture verte, 175 ont fait l'objet d'une ou plusieurs ventes entre 2000 et 2004. Selon les années, 564 à 735 ventes se situent en Ceinture verte, soit environ 16 % des transactions, représentant entre 8 et 17 % des surfaces acquises.

Ces ventes concentrent 20 à 23 % du volume financier émis chaque année lors des transactions sur les terrains ruraux. Elles se font à des prix supérieurs à la moyenne par rapport à l'ensemble des ventes notifiées, soit entre 3 et 9 €/m² en Ceinture verte selon les années contre 3,23 €/m² au maximum pour les prix moyens d'ensemble.

4.2.2. Les baux en Ceinture verte, garants de prix modérés ?

Sur un volume de 500 à 700 ventes annuelles en Ceinture verte, une centaine de terrains font l'objet d'un bail, ce qui représente entre 11 % et 18 % du marché, soit la même proportion que dans le reste de l'Île-de-France. Toutefois en 2003, presque la moitié des superficies vendues y font l'objet d'un bail.

Les prix de ventes de propriétés avec bail sont généralement plus faibles que l'ensemble des ventes en Ceinture verte et ont tendance à diminuer, excepté en 2001.

4.2.3. La répartition vendeurs/acquéreurs comparable à celle de l'Île-de-France

La répartition du marché selon les vendeurs et les acquéreurs est la même en Ceinture verte que dans le reste de l'Île-de-France. Ainsi, la part la plus importante concerne les transactions entre vendeurs et acquéreurs non liés à l'agriculture (67 %), mais on observe également un phénomène de stabilisation de l'usage des terres grâce à des ventes d'acquéreurs «non agricoles» à des agriculteurs (20 % des transactions).

Tableau 21 - Évolution du marché en Ceinture verte 2000-2004

	2000		2001		2002		2003		2004	
Nb DIA	714	18%	626	16%	564	15%	623	16%	735	17%
Surfaces (Ha)	1 247	10%	1 731	17%	1 213	12%	1 256	11%	900	8%
Prix (M €)	62	23%	55	23%	64	23%	65	20%	79	22%
Prix €/m ²	4,96		3,19		5,31		5,15		8,73	

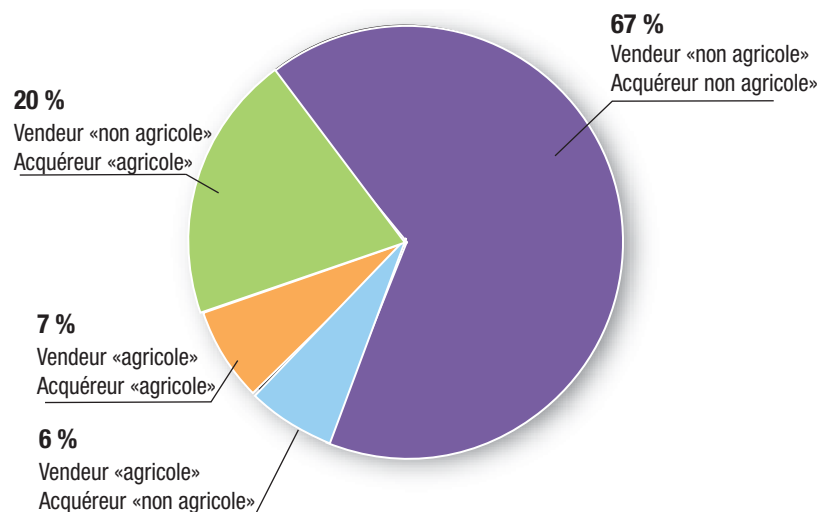
DIA SAFER-IDF

Tableau 22 - Évolution du marché des fonds comportant un bail en Ceinture verte 2000-2004

	2000		2001		2002		2003		2004	
	baux	% des DIA	baux	% des DIA	baux	% des DIA	baux	% des DIA	baux	% des DIA
Nb DIA	125	18%	115	18%	103	18%	95	15%	85	12%
Surfaces (Ha)	279	22%	296	17%	396	33%	600	48%	256	28%
Prix (M €)	13	21%	11	20%	9	14%	19	29%	6	8%
Prix€/m ²	4,6		3,8		2,22		3,22		2,38	

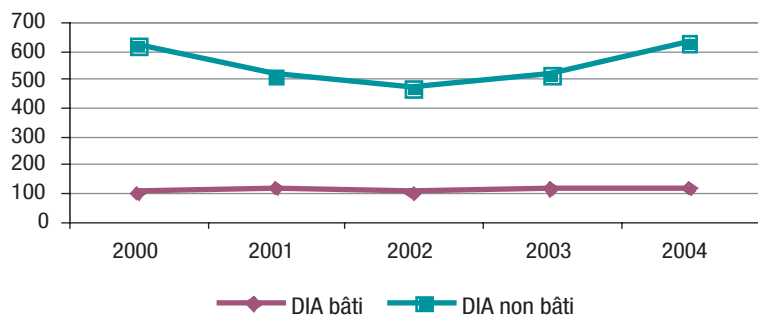
DIA SAFER-IDF

Graphique 31 - Répartition du marché en Ceinture verte selon le couple acquéreur-vendeur en 2004



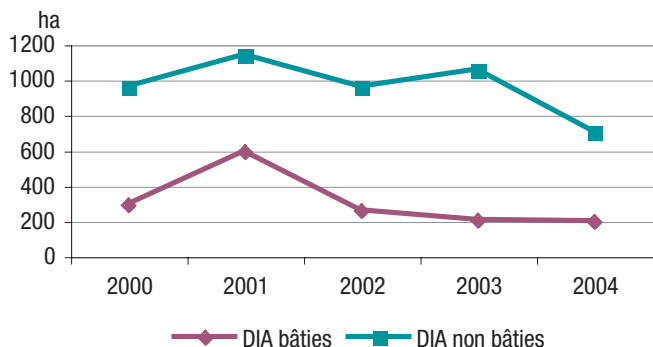
DIA SAFER-IDF

Graphique 32 - Évolution des ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



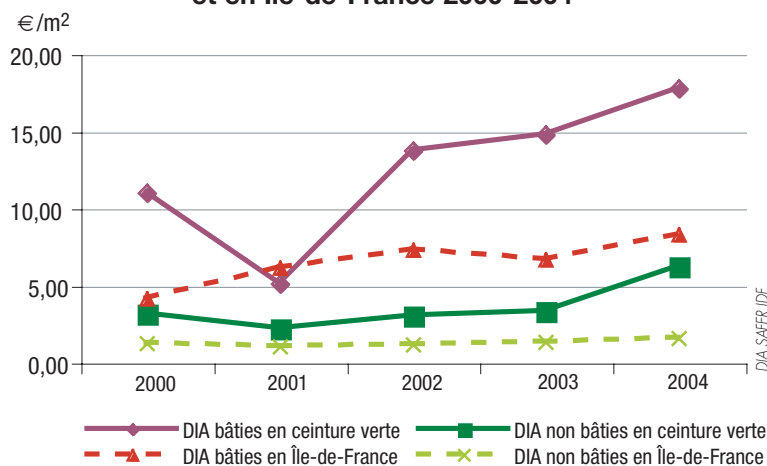
DIA SAFER IDF

Graphique 33 - Évolution des surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004



DIA SAFER IDF

Graphique 34 - Évolution des prix de ventes des fonds bâtis et non bâtis en Ceinture verte et en Île-de-France 2000-2004



DIA SAFER IDF

4.2.4. De fortes tensions sur le bâti

Après un pic en 2001 (590 ha de DIA bâties et 1 140 ha de DIA non bâties), les superficies d'espaces ruraux aliénés chaque année dans la Ceinture verte ont tendance à diminuer. Les transactions sont stables, mais pour des surfaces plus petites et plus chères, qu'il s'agisse de terrains bâtis ou non bâtis, conformément à l'évolution constatée sur l'ensemble du territoire.

Les prix du bâti ont tendance à augmenter fortement en Ceinture verte, probablement en raison de la qualité de vie et de la proximité de Paris, qui valorisent le bâti. De même les prix des fonds non bâtis, bien que plus modérés, suivent une tendance à la hausse qui se précise fortement en 2004.

4.2.5. Des tensions importantes sur les terres de grande culture

Rappelons que les ventes de propriétés non bâties, acquises par des personnes non liées à l'agriculture et dont les prix sont supérieurs au marché agricole sont révélatrices de pressions foncières.

Selon les années, entre 40 et 50 % des DIA de la Ceinture verte sont des espaces naturels et des grandes cultures vendus à des prix dépassant ceux du marché agricole.

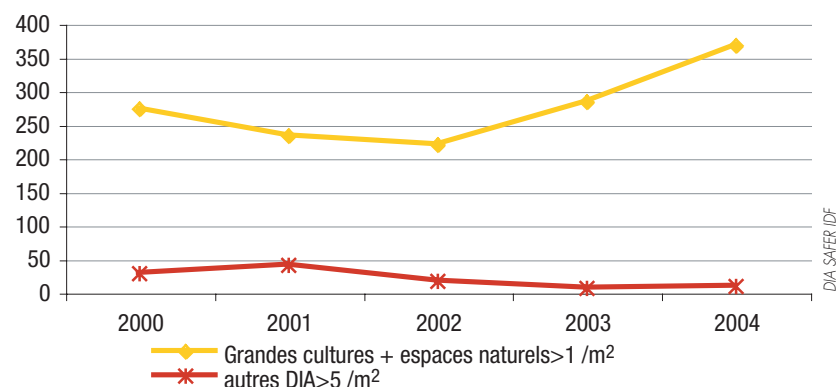
4.2.6. Analyse du marché de la Ceinture verte selon les types de paysages

Du point de vue du paysage, la Ceinture verte est décomposée en quatre niveau d'influence urbaine où le risque de fragilisation des espaces agricoles et naturels se pose en des termes différents (cf carte 8 - les unités paysagères de la Ceinture verte) :

- la zone périurbaine de l'agglomération avec une légitimité à urbaniser,
- les unités agricoles enclavées et morcelées, fragilisées du point de vue de leur vocation, soumises à la pression urbaine environnante,
- les unités agricoles sous forte influence urbaine, nécessitant que la vocation des espaces y soient clairement affichée et soutenue,
- les unités agricoles ouvertes sur l'espace rural, où la pression urbaine ne se fait pas encore sentir très nettement d'un point de vue physique et visuel.

Les espaces périurbains constituent la zone de transition entre l'urbain dense et l'espace rural. Les espaces les plus éloignés de l'agglomération parisienne sont en relation directe avec la couronne rurale (unités ouvertes sur l'espace rural). Plus on se rapproche de l'agglomération, plus les espaces sont sous influence de l'urbain (unités sous forte influence urbaine, unités enclavées et morcelées puis zone périurbaine de l'agglomération).

Graphique 35 - Évolution des ventes dont les prix sont supérieurs à ceux du marché des terres en milieu rural

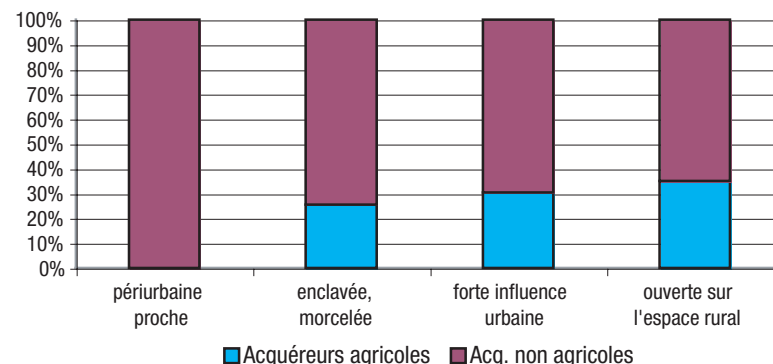


Unités agricoles enclavées et morcelées (93)

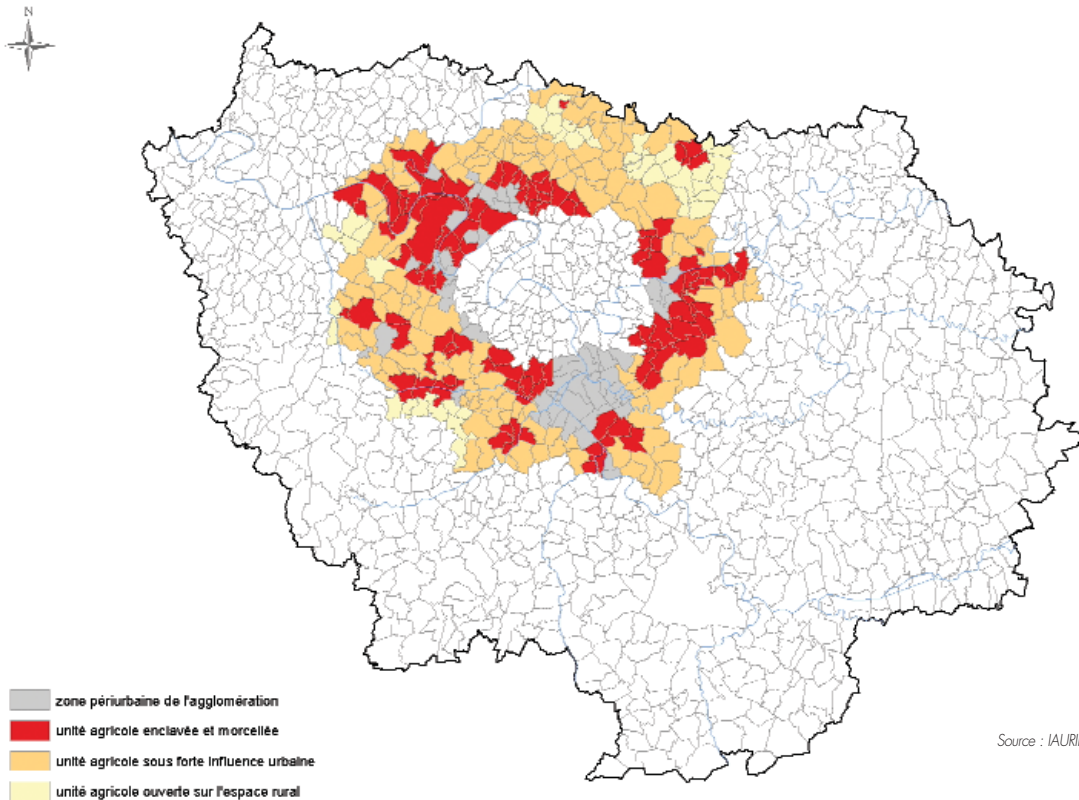
Tableau 23 - Répartition du marché selon les types de paysages de la Ceinture verte 2000-2004

ZONES	période 2000-2004				
	nb DIA	Surfaces (ha)	Surface moyenne /DIA (ha)	Volume financier (M€)	Prix moyens (€/m²)
Périurbaine proche	41	21	0,51	6	28,77
Enclavée, morcelée	861	933	1,08	80	8,54
Forte influence urbaine	1 919	4 636	2,42	209	4,52
Ouverte sur l'espace rural	441	757	1,72	29	3,89
TOTAL CV	3 262	6 347	1,95	325	5,12

Graphique 36 - Répartition du marché en Ceinture verte selon les types de paysages et selon les types d'acquéreurs 2004



Carte 8 - Les unités paysagères de la Ceinture verte



Peu de transactions sont réalisées dans les espaces de la zone périurbaine soit 41 ventes entre 2000 et 2004. Il y a peu d'espaces encore disponibles et comportant du bâti (3 entre 2000 et 2004). Les surfaces vendues sont petites et très onéreuses (en moyenne 29 €/m²) et comme le montre le graphique, les acquéreurs non agricoles sont seuls sur ce marché.

Le marché le plus important concerne les unités agricoles sous forte influence urbaine avec près de 2 000 ventes et 4 600 ha de transactions, c'est également le volume financier le plus important. Dans cette zone, le prix moyen est d'environ 4,50€/m².

Notons que dans les zones enclavées et morcelées, plus de 60% des acquéreurs dits «agricoles» sont des collectivités ou la SAFER. Les collectivités recherchent des espaces pour y implanter des équipements publics et la SAFER y joue son rôle de préservation des espaces ruraux.

En zone périurbaine proche, tous les terrains étaient libres de bail entre 2000 et

2004. En zone morcelée et enclavée, 11 % des terrains vendus comportaient un bail. En zone sous influence urbaine, 17 % des terrains vendus comportaient un bail. En zone ouverte sur l'espace rural, 21 % des terres comportaient un bail.

Les terres sont donc mieux protégées par le fermage dans les zones ouvertes sur l'espace rural de la Ceinture verte.

En bref

Concernant la Ceinture verte :

- Les prix élevés continuent d'augmenter, sauf pour les ventes «maîtrisées» grâce à la présence d'un bail.
- La Ceinture verte est caractérisée par des surfaces de vente en constante diminution.
- Les prix de ventes de terrains bâtis entraînent une hausse de la valeur des biens non bâtis, notamment des espaces naturels ou des terres de grande culture. Cette valorisation engendre des tensions plus fortes que dans l'ensemble de la Région, notamment quand les terrains sont situés à proximité immédiate des pôles urbains.

Conclusion

Dans la période 2000-2004, le marché des terres agricoles et naturelles est marqué par une stabilité de la surface totale vendue accompagnée d'une augmentation du nombre de ventes. Par conséquent, nous observons une diminution de la surface moyenne des ventes conjuguée à une inflation forte des prix moyens.

La tension est particulièrement forte sur le marché des propriétés bâties, mais elle s'étend à l'ensemble du marché et du territoire régional.

Deux marchés coexistent :

- un marché «agricole», stable en nombre de ventes, et portant sur des biens de grandes surfaces, acquis à des prix peu élevés mais en pleine inflation,
- un marché «non agricole», en pleine croissance, portant sur des biens de faible surface, acquis à des prix élevés.

La croissance globale du marché s'explique essentiellement par la concurrence entre ces deux marchés, générant un retrait progressif des acteurs «agricoles» et un décrochage entre la valeur du fonds et sa rentabilité économique. La moitié des surfaces agricoles non bâties vendues chaque année en Île-de-France, soit plus de 2 000 hectares, présentent un risque de changement de destination. De plus, Le bail rural qui favorise le maintien des fonds dans l'économie agricole, est de moins en moins utilisé.

Ces tensions sur les marchés des terres agricoles et naturelles sont observées dans l'ensemble de la région mais elles sont d'autant plus fortes en Ceinture verte et s'atténuent au fur et à mesure que les terres sont éloignées de l'agglomération.

La préservation de l'équilibre entre espaces ruraux et espaces urbanisés est donc difficile.

Le décrochage entre la valeur de marché d'un fonds et sa rentabilité économique dans le cadre d'une activité agricole rend difficile la pérennité des activités agricoles en Île-de-France. Les considérations économiques impliquent de fait un retrait de l'agriculture de ce marché, sauf si ce secteur d'activité connaît une mutation profonde dans le futur.

De plus, le retrait progressif de l'agriculture pose divers problèmes d'ordre spatial, dont la question de l'entretien des espaces agricoles et naturels, de leur artificialisation spontanée ou encore le problème du mitage qui entraîne des évolutions des paysages et remet en cause leur fonctionnalité. La multiplication des ventes de petites surfaces se traduit en effet par un morcellement des propriétés (découpages parcellaires, multiplication de petites propriétés), qui fragilise ces espaces.

Annexes

Annexe 1 - Liste des tableaux

- Tableau 1 - Évolution du marché 1994-2004
- Tableau 2 - Évolution de la répartition des ventes par type d'acquéreurs entre 1994 et 2004
- Tableau 3 - Évolution de la répartition du volume financier par type d'acquéreurs entre 1994 et 2004
- Tableau 4 - Évolution des ventes aux collectivités locales entre 2000 et 2004
- Tableau 5 - Répartition des ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004
- Tableau 6 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004
- Tableau 7 - Évolution des ventes de fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004
- Tableau 8 - Évolution des volumes financiers et des prix de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004
- Tableau 9 - Répartition des ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 2004
- Tableau 10 - Volumes financiers et prix de ventes des fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 2004
- Tableau 11 - Répartition des ventes de fonds comportant un bail selon l'acquéreur 2000-2004
- Tableau 12 - Présence de baux sur les ventes selon le type d'acquéreurs - 2004
- Tableau 13 - Répartition des ventes de fonds comportant un bail et libres de bail selon le couple acquéreur/vendeur - 2004
- Tableau 14 - Répartition des acquisitions réalisées par des acteurs non agricoles selon la nature du fonds et le seuil de prix - 2004
- Tableau 15 - Acquisitions de fonds agricoles réalisées par des acquéreurs non agricoles à un prix supérieur aux seuils de pressions - 2004
- Tableau 16 - Évolution des ventes de fonds naturels 1999-2004
- Tableau 17 - Ventes de fonds naturels réalisées par des acquéreurs non agricoles supérieures à 1 €/m² en 2004
- Tableau 18 - Évolution de l'occupation des sols ruraux 1999-2003
- Tableau 19 - Évolution des ventes par départements 1999-2004
- Tableau 20 - Évolution des volumes financiers et des prix moyens par départements 1999-2004
- Tableau 21 - Évolution du marché en Ceinture verte 2000-2004
- Tableau 22 - Évolution du marché des fonds comportant un bail en Ceinture verte 2000-2004
- Tableau 23 - Répartition du marché selon les types de paysages de la Ceinture verte 2000-2004

Annexe 2 - Liste des graphiques

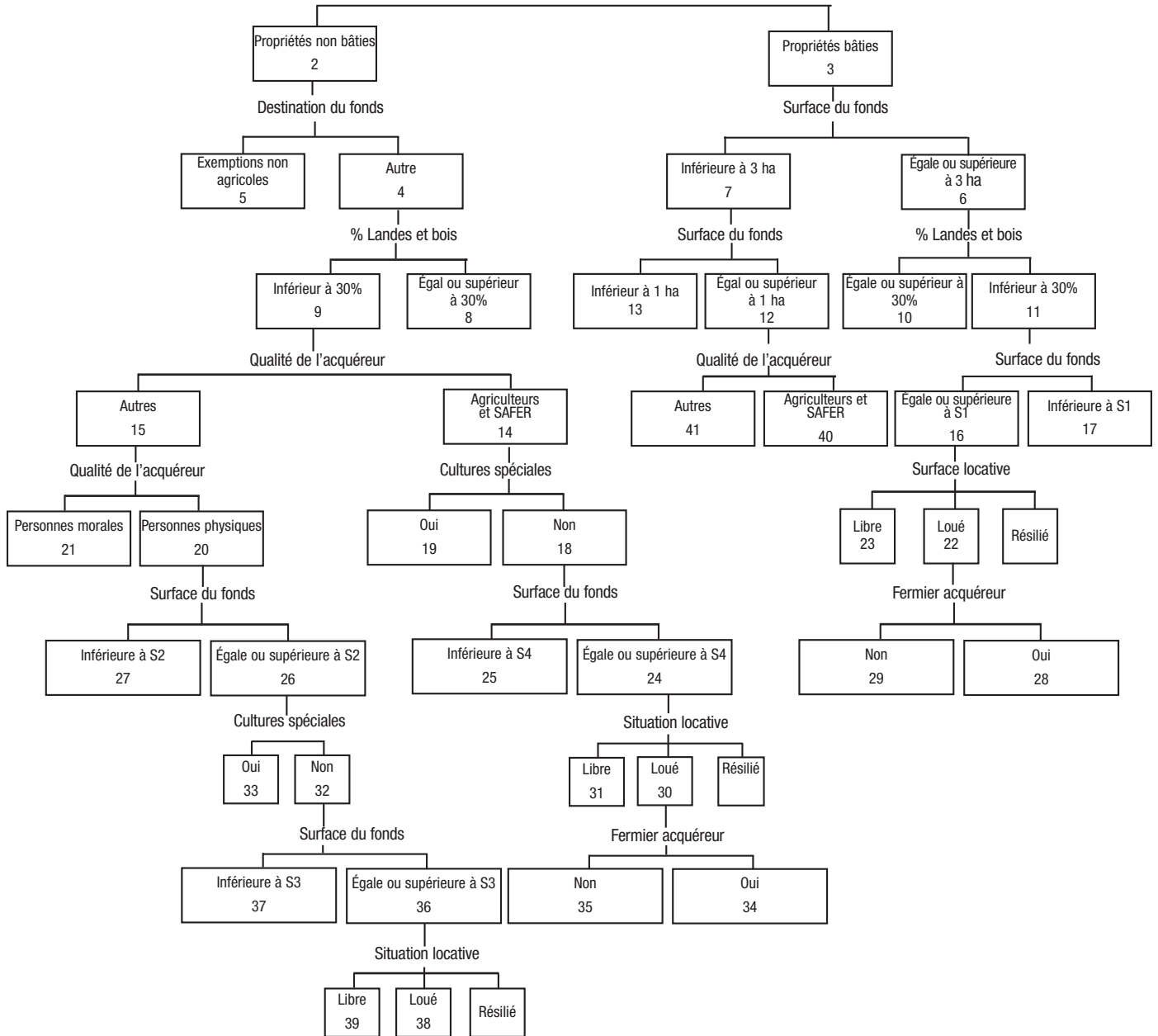
- Graphique 1 - Les segments de marché révélateurs de pressions foncières
- Graphique 2 - Évolution du nombre de ventes 1994-2004
- Graphique 3 - Évolution des surfaces de terres agricoles aliénées 1994-2004
- Graphique 4 - Évolution du volume financier 1994-2004
- Graphique 5 - Évolution des prix moyen de ventes 1994-2004
- Graphique 6 - Évolution de la répartition des surfaces de ventes par type d'acquéreurs entre 1999 et 2004
- Graphique 7 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs entre 1999 et 2004
- Graphique 8 - Répartition des ventes selon le type d'acquéreurs «non agricoles» en 2004
- Graphique 9 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2000
- Graphique 10 - Répartition des surfaces de ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004
- Graphique 11 - Volumes financiers des ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004
- Graphique 12 - Prix moyens des ventes selon le type d'acquéreurs et de vendeurs en 2004

- Graphique 13 - Évolution des prix moyens de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004
- Graphique 14 - Évolution des prix de vente des fonds bâtis et non bâtis entre 1997 et 2004
- Graphique 15 - Répartition des surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs en 1997, 1999 et 2004
- Graphique 16 - Répartition des volumes financiers des ventes de fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs
- Graphique 17 - Évolution des prix moyens des fonds bâtis et non bâtis selon le type d'acquéreurs
- Graphique 18 - Évolution des ventes de fonds comportant un bail et libres de bail 1999-2004
- Graphique 19 - Évolution des ventes de fonds avec ou sans bail par des acquéreurs «non agricoles» 2000-2004
- Graphique 20 - Évolution de la part des acquisitions réalisées par des acquéreurs «non agricoles» à un prix supérieur aux seuils de pressions 1999-2004
- Graphique 21 - Évolution des acquisitions de fonds naturels selon le type d'acquéreurs 1999-2004
- Graphique 22 - Évolution des surfaces de ventes de fonds naturels 1999-2004
- Graphique 23 - Évolution des prix de ventes de fonds naturels 1999-2004
- Graphique 24 - Évolution des surfaces de vente par départements 1999-2004
- Graphique 25 - Évolution des prix moyens par départements 1999-2004
- Graphique 26 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs en Seine-et-Marne 1999-2004
- Graphique 27 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans les Yvelines 1999-2004
- Graphique 28 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans l'Essonne 1999-2004
- Graphique 29 - Évolution des prix moyens selon le type d'acquéreurs dans le Val d'Oise 1999-2004
- Graphique 30 - Évolution des ventes de fonds bâtis par département 1999-2004
- Graphique 31 - Répartition du marché en Ceinture verte selon le couple acquéreur-vendeur en 2004
- Graphique 32 - Évolution des ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004
- Graphique 33 - Évolution des surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004
- Graphique 34 - Évolution des prix de vente des fonds bâtis et non bâtis en Ceinture verte et en Ile-de-France 2000-2004
- Graphique 35 - Évolution des ventes dont les prix sont supérieurs à ceux du marché des terres en milieu rural
- Graphique 36 - Répartition du marché en Ceinture verte selon les types de paysages et selon le type d'acquéreurs 2000-2004

Annexe 3 - Liste des cartes

- Carte 1 - Les DIA bâties et non bâties 2000-2004
- Carte 2 - Les surfaces de ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004
- Carte 3 - Le volume financier des ventes de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004
- Carte 4 - Les prix de vente moyens de fonds bâtis et non bâtis 2000-2004
- Carte 5 - Les ventes de fonds comportant un bail 2000-2004
- Carte 6 - Les ventes sortant du marché rural 2000-2004
- Carte 7 - La consommation des espaces ruraux MOS 1999-2004
- Carte 8 - Les unités paysagères de la Ceinture verte

Annexe 4 - Codification et segmentation SAFER du marché foncier



Annexe 5 - Codification des professions

Code profession	Libellé
0	Non déclaré
1	Agricole personne physique
2	Agricole personne morale
3	Retraité agricole
4	Groupement foncier agricole
5	Double activité dont agricole
6	Double revenu dont agricole
7	Non agricole personne physique
8	Non agricole personne morale
9	Sans profession
O	Collectivités locales
W	Non agricole Amérique
X	SAFER

Les codes qui figurent en gris constituent les professions agricoles.

Les collectivités locales ne sont pas des professions agricoles mais leur action peut être de contribuer au maintien de l'activité agricole.

Annexe 6 - Codification des types de bâtiments

Code profession	Libellé
1	Présence sans précision
2	Habitation seule
3	Exploitation seulement dont serres
4	Habitation et exploitation
5	Petites constructions à usage non agricole
6	Ruine, bâtiment en mauvais état
7	Maison de maître avec bâti d'exploitation
8	Maison de maître sans bâti d'exploitation
9	Aucun bâtiment

Les codes qui figurent en gris constituent les terrains bâtis.

Annexe 7 - Codification des modes de transaction

Code profession	Libellé
1	Amiable
2	Echange
3	Apport en société
4	Viager
5	Adjudication volontaire
6	Adjudication forcée
7	Bail emphytéotique
8	Autorisation de revente
9	Préemption simple
10	Préemption avec révision de prix
11	Cession de part

L'analyse des pressions foncières porte sur le marché amiable.

En 1999, le marché amiable représentait 92 % des DIA, le marché dit "atypique" (échange, adjudication, etc.) 7 % et les préemptions de la SAFER 1%

Annexe 8 - Codification des natures cadastrales

Code cadastral	Libellé
00	Pas de nature prédominante à 90%
10	Terres
11	Maraîchage, hortillonnage
12	Cultures légumières
13	Horticulture
14	Pépinières
15	Tunnels et serres sous plastique
17	Terres à vigne
18	Terres à boiser
20	Prés
28	Prés à boiser
30	Terres et prés
38	Terres et prés à boiser
40	Parcours et landes productifs
41	Alpage, estive, montagne
42	Prés marais, marais
43	Champignonnières
50	Friches et landes non productives
51	Etangs
52	Marais salants
53	Parc à huîtres
57	Friches à vigne
60	Vergers
61	Vergers en production intensive
62	Vergers en production extensive
63	Pommes à cidre
70	Vignes
71	Vignes AOC
72	Vignes VDQS
73	Vignes VCC
74	Raisin de table
80	Bois et taillis
81	Futaies de chênes
82	Futaies de hêtres
83	Résineux
84	Bois mélangés
85	Taillis
87	Bois à vigne
90	Sols, jardins et carrières
91	Sols
92	Jardins
93	Carrières

Les codes qui figurent en blanc constituent les terres de grandes cultures.

Les codes qui figurent en gris clair constituent les cultures spécialisées.

Les codes qui figurent en gris foncé constituent les espaces naturels.

Les codes qui figurent en noir constituent les espaces artificialisés.

Annexe 9 - Codification des natures de marché

Code marché	Libellé
0	Hors norme ex. échange à l'euro symbolique
1	Forestier
2	Non agricole
3	Incertain
4	Potentiellement agricole

Annexe 10 - Codification des natures de bail

Code bail	Libellé
0	Pas de bail : Libre
1	Bail sur la totalité de la surface
2	Bail sur une partie de la surface
3	Bail résilié suite à la DIA

Bibliographie

ADEF - **Aménager avec l'environnement**, Actes du colloque du 19 mars 2004, 77 p.

Conseil économique et social - **La maîtrise foncière : clé du développement rural**, Rapport présenté au nom de la section de l'agriculture et de l'alimentation par M. Jean-Pierre Boisson, Paris, mars 2005, 131 p.

Etudes foncières - **Les politiques foncières périurbaines de sept agglomérations européennes**, article issu du N°107, janvier-février 2004, 3 p.

Fédération nationale des SAFER - **La fin des paysages ?** Livre Blanc, pour une gestion ménagère de nos espaces ruraux, octobre 2004, 47 p.

IAURIF - **Données SAFER : un bon outil pour connaître le marché des terres agricoles**, Note rapide sur l'économie n°145, novembre 1996, 4 p.

IIAURIF - **Les pressions foncières en milieu agricole : vers un équilibre**, Note rapide sur les territoires de l'aménagement n°2, septembre 2000, 4 p.

IAURIF - **Les pressions foncières en milieu agricole et naturel au regard du SDRIF**, Note rapide sur le bilan du SDRIF n° 11, septembre 2002, 6 p.

IAURIF - **Sensible ralentissement de la consommation d'espaces naturels et agricoles en Île-de-France : les derniers résultats du MOS 2003**, Note rapide sur le mode d'occupation du sol n°387, juin 2005, 6 p.

IAURIF - **La Ceinture verte d'Île-de-France, un espace de vie à réinventer**, décembre 2005, 44p.

IAURIF / DRIAF - **Atlas rural et agricole de l'Île-de-France, 2004**, 180 p.

IAURIF / DRIAF - **Le paysage dans les espaces agricoles franciliens**, mars 2002

IAURIF / SAFER IDF - **Les pressions foncières en milieu agricole, Paris**, Octobre 1998. 50 p.

IAURIF / SAFER IDF - **Les pressions foncières en milieu agricole, Paris**, Mai 2000. 44 p.

IAURIF / SAFER IDF - **Les pressions foncières en milieu agricole et naturel**, Bilan 1994-1999, Paris, Avril 2003. 68 p.