

JUILLET 2007

### Les pressions foncières dans les milieux naturels et agricoles de 1994 à 2006

Depuis 2004, le marché foncier rural est marqué par le recul des acteurs agricoles, exploitants ou bailleurs, signe que le marché est aujourd'hui en grande partie sous-tendu par d'autres logiques que les seules logiques agricoles et forestières. Les valorisations patrimoniale, résidentielle, de loisirs ou environnementale des biens ruraux sont autant de logiques qui mettent en concurrence différents acquéreurs et entraînent un recul des acteurs agricoles, les niveaux de prix étant en net décrochage par rapport à la rentabilité économique que permet l'exploitation agricole ou forestière des biens ruraux.

#### Un marché foncier rural toujours plus actif mais portant sur de plus petites surfaces

Le marché foncier rural qui avait affiché un ralentissement à la fin des années 1990, a connu depuis 2002 une hausse constante du nombre de ventes : entre 1999 et 2006, le nombre de ventes a progressé de 47 %. Depuis 2004, cette augmentation semble se stabiliser au niveau annuel d'environ 5 000 ventes.

En revanche, la surface totale mise en vente sur le marché rural est restée stable depuis 1994 ; en d'autres termes, la surface moyenne des ventes a diminué. En effet, jusqu'en 2004, une transaction correspondait en moyenne à 3 ha alors que depuis les trois dernières années,



René Kervané

cette surface se situe entre 2 et 2,5 ha. Les transactions portant sur de petites surfaces sont de plus en plus nombreuses : en 2006, 65 % des ventes concernaient des fonds inférieurs à 0,5 ha. Or, les petites surfaces correspondent bien souvent à des acquisitions qui visent un autre but que l'exploitation agricole et, sur ce type de ventes, les prix s'écartent des prix pratiqués pour l'acquisition de fonds à vocation agricole.

Cette tendance est confortée par la

#### L'observation du marché rural à travers les déclarations d'intention d'aliéner

Au titre de son droit de préemption, la Société d'aménagement foncier et d'établissement rural (Safer) d'Île-de-France est destinataire des déclarations d'intention d'aliéner (DIA) qui portent sur les fonds situés dans les zones agricoles et naturelles des documents de planification. Dans le cadre d'un partenariat qui a débuté en 1994, la Safer fournit chaque année à l'Iaurif les informations qu'elle collecte sur ces DIA :

- commune dans laquelle s'effectue la transaction,
- surface mise en vente,
- prix proposé,
- profession de l'acquéreur et du vendeur,
- présence de bâti,
- mode de faire-valoir,
- mode de transaction.

À partir de cette information, l'Iaurif fait une analyse dont l'objectif est, d'une part, de dresser un panorama général de l'état et des évolutions du marché foncier rural francilien et, d'autre part, d'analyser la géographie et les mécanismes de pressions foncières qui s'exercent sur ce marché. Notons qu'une DIA n'est qu'une intention de vente, mais 90 % d'entre elles donnent lieu à une transaction effective.

Une première étude du marché rural et des pressions foncières est parue en 1998. Elle a été mise à jour en 2000, 2003 et 2006. La dernière étude a été réalisée avec le concours de l'État au titre du fonds national pour l'aménagement et le développement du territoire (FNADT). Ces quatre études offrent une rétrospective du marché rural sur dix ans, entre 1994 et 2004. Sur de nombreux aspects, l'année 2004 semblait indiquer des évolutions, voire des inversions de tendances, que les données de 2005 et 2006 ont permis de mieux analyser.



## Les pressions foncières dans les milieux naturels et agricoles de 1994 à 2006

hausse spectaculaire des prix moyens pratiqués sur le marché rural : entre 1997 et 2006, le prix de vente moyen est passé de 1,1 €/m<sup>2</sup> à 4,7 €/m<sup>2</sup> et sur la courte période allant de 2004 à 2006, il a augmenté de 46 %. Au regard de cette hausse des prix, le marché rural a représenté en 2006 un montant financier total de 600 millions d'euros alors qu'il n'était encore que de 350 millions en 2004 et 150 millions en 1994. Le marché comprend des fonds bâtis valorisant fortement les prix et les fluctuations observées d'une année sur l'autre sont principalement liées à ce segment.

### Un marché des fonds bâtis dont l'inflation conduit à exclure les agriculteurs

Entre 2004 et 2006, le prix de vente moyen des fonds bâtis a connu une hausse de 28 % et semble se stabiliser

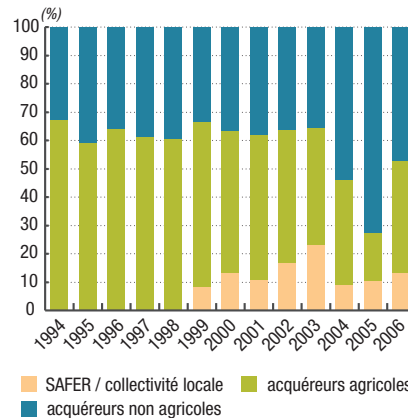
au-dessus de 10 €/m<sup>2</sup>. Depuis 2000, l'inflation des propriétés bâties a connu une nette accélération qui alimente la hausse des prix sur l'ensemble du marché rural. La situation de pénurie existant sur le marché de l'immobilier à usage d'habitation sur l'ensemble du territoire régional explique notamment la situation tendue du marché rural bâti, d'autant plus que ces bâtiments constituent des exceptions dans l'ensemble de l'offre immobilière, du fait de leurs particularités architecturales et de leur situation géographique. De manière générale, l'inflation du foncier rural révèle une forte concurrence entre les acteurs du marché, qui risque d'exclure les agriculteurs dans la mesure où les usages projetés sont différents et impliquent donc une approche très différente de la définition du prix.

La localisation des ventes au cours de la période 2000-2004 montre que les zones les plus actives sont celles qui offrent de nombreuses aménités,

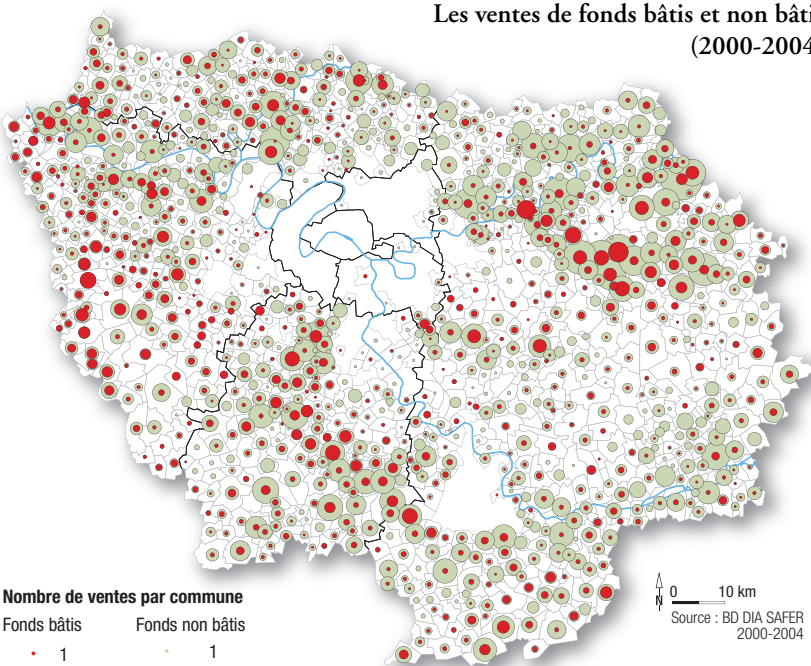
notamment en matière environnementale ou paysagère. Ce phénomène est particulièrement remarquable dans les départements du Val-d'Oise et des Yvelines, mais également dans les vallées telles que celles de la Marne ou du Morin en Seine-et-Marne, ou encore en centre Essonne, et le long d'axes routiers fréquentés tels que la RN 20.

### Depuis 2004, un marché rural qui reste dominé par des acteurs non agricoles

#### Évolution de la répartition des surfaces de ventes selon la nature de l'acquéreur



#### Les ventes de fonds bâtis et non bâtis (2000-2004)



**Nombre de ventes par commune**

Fonds bâtis	Fonds non bâtis
● 1	● 1
● 5	● 10
● 10	● 100

0 10 km  
Source : BD DIA SAFER 2000-2004

L'augmentation des transactions portant sur des petites surfaces et sur des fonds bâtis ainsi que la hausse des acteurs non agricoles sur le marché rural révèlent l'importance que prend le marché résidentiel et de loisirs.

La concurrence croissante qu'exercent les acquisitions sous-tendues par des logiques autres qu'agricoles, se confir-

(1) Sont considérés comme acteurs agricoles, les bailleurs de terres agricoles, les exploitants en activité ou à la retraite, la SAFER et les collectivités locales qui interviennent dans le cadre de politiques de préservation des espaces agricoles ou naturels.

## Les pressions foncières dans les milieux naturels et agricoles de 1994 à 2006

me au regard du poids croissant des acteurs non agricoles<sup>(1)</sup> sur le marché. Ainsi, alors qu'en 1994 les deux tiers des ventes étaient réalisés par des acquéreurs agricoles, en 2006, ce n'est plus qu'un tiers des ventes qui est réalisé par des acteurs agricoles.

En effet, depuis 2004, le rapport entre les acquéreurs agricoles et non agricoles s'est inversé. Jusqu'en 2003, plus de 60 % des superficies vendues étaient acquises par des acquéreurs appartenant au monde agricole. Puis, en 2004, les acquéreurs agricoles ont affiché un net retrait sur les marchés ruraux, ne représentant plus que 45 % des surfaces vendues. En 2006, les acteurs agricoles ont acquis 53 % des surfaces mises en vente, ce retrait s'est donc ralenti mais reste bien réel.

Depuis trois années, les acteurs qui achètent des terres dans un autre but que celui de la valorisation agricole du fonds ont pris une importance significative sur le marché, contribuant à l'augmentation des prix par la concurrence qu'ils représentent sur le marché rural.

En 2004, la hausse des prix, qui ne concernait jusqu'alors que les marchés non agricoles, semblait s'étendre au marché strictement agricole. Alors que le prix moyen pratiqué par les acquéreurs agricoles restait contenu en dessous de 1 €/m<sup>2</sup> depuis 1994, il a dépassé ce

seuil en 2004, pour toutefois revenir au niveau de 0,8 €/m<sup>2</sup> en 2006. Si le risque de généralisation de l'inflation à l'ensemble du marché semble donc contenu en 2006, en revanche, les prix pratiqués par les acquéreurs non agricoles ont atteint 8,9 €/m<sup>2</sup> en raison du nombre important de ventes de fonds bâtis sur lesquels ils se sont positionnés. Ceci révèle le fait qu'aux logiques individuelles de valorisation patrimoniale et résidentielle s'ajoute l'effet du report sur le marché foncier rural de personnes physiques qui ne parviennent pas à se loger sur le marché immobilier de l'habitat.

## Des acteurs publics qui occupent une place de plus en plus importante sur le marché rural

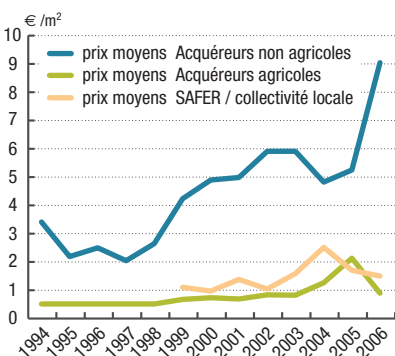
Depuis la fin des années 1990, nous observons que les acteurs publics (SAFER, État et collectivités locales) occupent une place croissante dans le marché.

En 2006, les acquisitions foncières publiques en milieu rural ont représenté plus de 22 millions d'euros et ont porté sur 1 700 ha. Il s'agit, pour l'essentiel, de collectivités locales qui interviennent sur des fonds importants, puisqu'ils représentent 3 ha en moyenne. Cette évolution à la hausse est principalement due, d'une part, à la vente des terrains de l'État aux collectivités locales dans le cadre de l'achèvement des villes nouvelles et, d'autre part, aux acquisitions de la Région et de l'Agence des espaces verts (AEV) dans le cadre de la politique régionale de préservation des espaces agricoles et naturels. Ces interventions publiques vont dans le sens d'une maîtrise des prix, puisque le prix moyen pratiqué est de 1,4 €/m<sup>2</sup> en 2006 et reste cohérent avec les prix du marché agricole.

## Le fermage, garant du maintien de l'agriculture : un statut en perte de vitesse

Le statut du fermage permet à tout exploitant titulaire d'un bail rural depuis plus de trois ans de bénéficier d'un droit de préemption sur la vente des biens qu'il exploite. Ainsi, lorsqu'un propriétaire bailleur souhaite céder sa propriété, le fermier est prioritaire au moment de l'acquisition et peut contester le prix demandé s'il le juge excessif. De plus, le bail assure une sécurité supplémentaire pour l'exploitant dans la mesure où les motifs de résiliation du bail sont strictement encadrés par le droit (reprise de l'exploitation par le propriétaire ou ses descendants, changement de destination du bien dans les documents d'urbanisme...). Ainsi, si le fermier décide de ne pas exercer son droit de préemption sur la vente des biens qu'il exploite, son bail se poursuit avec le nouveau propriétaire tant qu'il n'est pas résilié pour l'un des motifs prévus par la loi. Le fermage ou le faire-valoir indirect est un mode d'exploitation très utilisé en Île-de-France puisqu'il concerne près des trois quarts des superficies agricoles, soit 10 points de plus que la moyenne nationale. La présence d'un bail sur les terres, non résilié lors de la vente, est donc un élément d'observation qui permet de présumer de la pérennité de l'usage agricole du fonds après la transaction, même si les terres sont acquises par des non agriculteurs. Le nombre de ventes avec bail est stable : en 2006, elles représentaient 14,5 % du marché. En revanche, le nombre et les surfaces de ventes de biens libres ont nettement augmenté. Cette évolution à la hausse des ventes de terrains libres de bail crée une incertitude quant à l'usage futur des fonds concernés.

### Évolution des prix moyens selon la nature de l'acquéreur

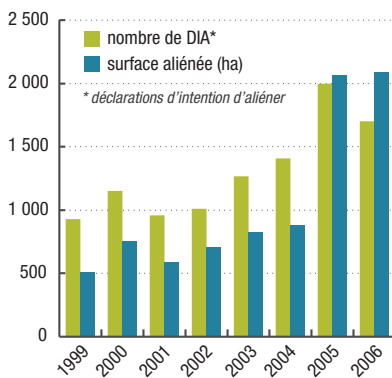


## Les ventes de fonds agricoles et naturels non bâtis à des acquéreurs non agricoles et supérieures au seuil de 1 €/m<sup>2</sup> : un segment révélateur de pressions foncières

Dans cette analyse, nous considérons que les pressions foncières sont la conséquence de la concurrence qui s'exerce entre différents acteurs pour l'acquisition d'un même type de biens mais pour des usages différents. Plusieurs acteurs dont la stratégie patrimoniale peut s'appuyer sur des logiques différentes convoitent le même bien, ils entrent donc en concurrence sur un même marché et contribuent ainsi à l'augmentation des prix.

Le segment de marché que nous retenons comme étant le segment révélateur de pressions foncières est celui des acquisitions amiables de fonds agricoles et naturels pratiquées par des acteurs

## Évolution du nombre et des surfaces de ventes sur le segment de marché révélateur de pressions foncières



non agricoles et à des prix supérieurs aux possibilités de valorisation agricole ou forestière (1 €/m<sup>2</sup> pour les terres de grandes cultures et 5 €/m<sup>2</sup> pour les terres de cultures spécialisées).

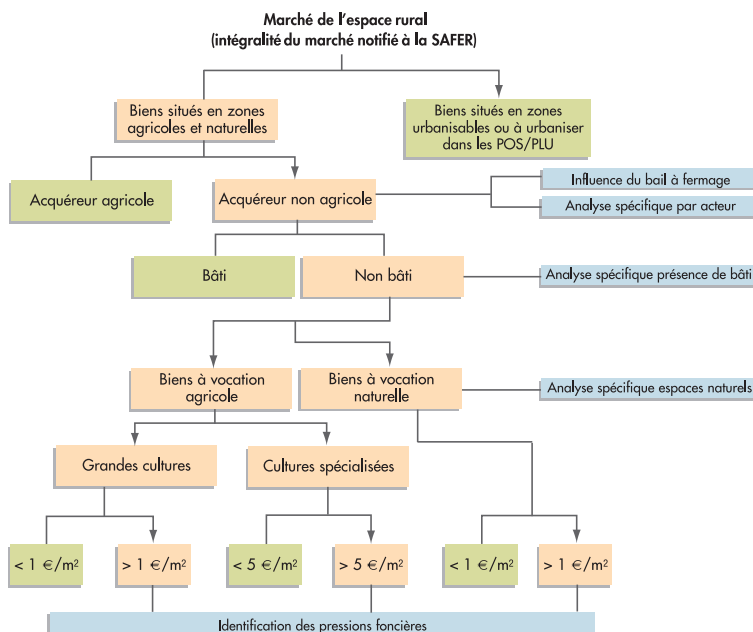
En 2006, ce segment a représenté 1 701 ventes et 2 088 ha de terres agricoles et naturelles. Jusqu'en 2004, ces ventes représentaient une surface limitée au

regard de l'ensemble du marché, mais correspondaient presque au tiers des transactions. À partir de 2005, les surfaces concernées sont passées de 880 ha à plus de 2 000 ha, soit 15 % du marché rural.

Ces ventes ont un impact économique indéniable, dans la mesure où elles constituent autant de références foncières élevées qui entraînent une inflation sur l'ensemble du secteur concerné. Cette conséquence, ajoutée à l'impact physique de ces ventes (rupture dans les îlots, difficultés de circulation agricole, dégradation de culture...), peut entraîner un retrait progressif de l'agriculture.

Au cours de la période considérée, sur ce segment, les surfaces de fonds spécifiquement naturels mises en vente n'ont cessé d'augmenter. Toutefois, il est notable que leur prix moyen reste stable au fil du temps. Ceci s'explique notamment par la mise en œuvre de politiques foncières publiques à but environnemental ou agricole, qui conduisent les collectivités à acquérir de grandes surfaces d'espaces naturels à des prix compatibles avec la vocation et la destination de ces espaces.

## Les segments de marché révélateurs de pressions foncières



## Les pressions foncières entre pressions urbaines et pressions environnementales

Deux grandes logiques se dessinent dans la géographie des pressions foncières :

- une première, liée aux développements urbains,
- une seconde, liée à la concurrence sur les ressources environnementales.

Ainsi apparaissent comme des secteurs de fortes pressions foncières les vallées et les grands axes routiers où les logiques résidentielles et de loisirs entrent en

## Les pressions foncières dans les milieux naturels et agricoles de 1994 à 2006

concurrence avec les logiques agricoles ou forestières : les axes de la RN 12, de la RN 20, de la vallée de Chevreuse, de la Seine, de la Marne et du Grand Morin.

Apparaissent également les pôles urbains de Meaux, et des villes nouvelles de Sénart et Marne-la-Vallée où les perspectives de valorisation patrimoniale due à l'urbanisation font qu'un nombre important de fonds sortent de l'économie agricole.

Plus spécifiquement, dans le secteur de Roissy, le marché des maisons à la campagne valorise fortement les prix moyens d'autant que le marché rural y est très restreint.

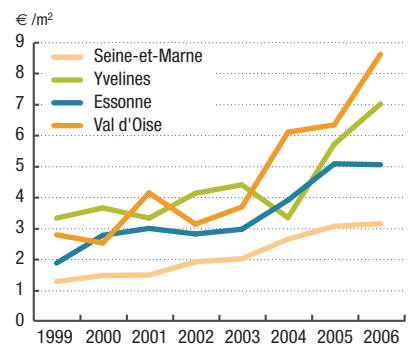
Le secteur de la Bassée ou de la forêt de Rambouillet, quant à eux, sont des secteurs où le marché est dynamique et semble fortement valorisé, bien qu'étant à l'écart des pressions urbaines. La qualité de l'environnement dans le secteur de Rambouillet fait que l'agri-

culture entre en concurrence avec les fonctions de loisirs ou encore avec les acquéreurs qui souhaitent agrandir leur zone de tranquillité autour de leurs résidences.

Dans le secteur de la Bassée, nouvellement apparu comme secteur de fortes pressions foncières, une analyse plus fine des acquéreurs fait apparaître qu'un grand nombre d'entre eux exercent des activités n'entraînant pas forcément une sortie des terres du marché rural. Il s'agit par exemple de l'agence de l'eau et de la compagnie générale des eaux (aujourd'hui Veolia Eau) qui se portent acquéreurs en vue de préserver leurs captages. Les carrières représentent également une part importante du marché. Et enfin, des personnes physiques soucieuses de préserver leur environnement proche acquièrent de manière significative des terres à un prix plus élevé que les prix agricoles. Ce sont autant de logiques qui entrent en concurrence avec l'agriculture sans pour autant remettre en cause le caractère rural des biens acquis.

## Un marché en augmentation dans tous les départements

### Évolution des prix moyens par département

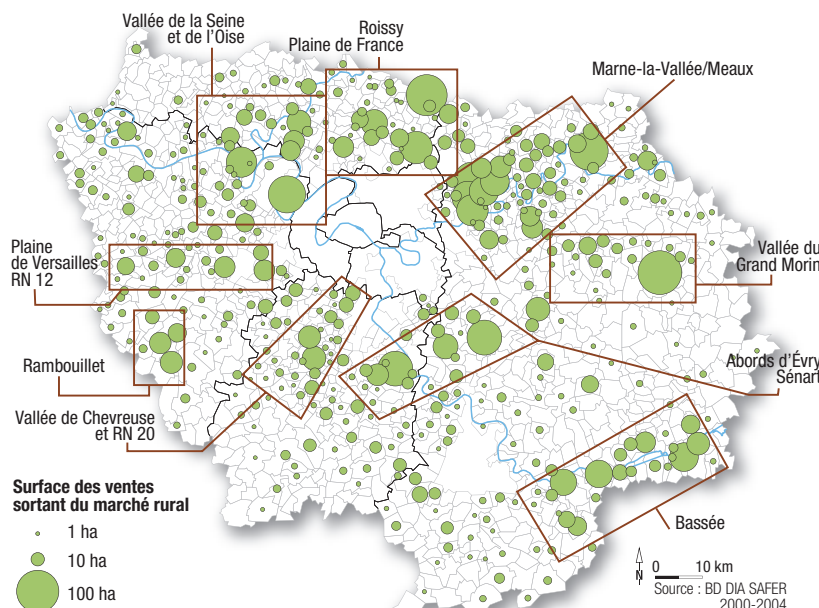


En Île-de-France, le Val-d'Oise est le département où les prix moyens augmentent le plus fortement. Dans ce département, le marché est très restreint, par conséquent, les tensions entre les acquéreurs sont plus fortes. De plus, les transactions de fonds bâtis valorisent fortement les prix : dans le Val d'Oise, le marché rural est très clairement porté par le marché des maisons à la campagne qui connaît une hausse importante.

Le département des Yvelines a connu avant les autres départements une très forte valorisation de son marché rural en raison de la qualité environnementale et des logiques résidentielles qui ont fait monter les prix. Bien qu'en 2004, les prix avaient baissé, les deux dernières années ont confirmé la très forte valorisation du marché dans les Yvelines avec une hausse des prix moyens atteignant 7 €/m².

De la même manière, dans le département de la Seine-et-Marne qui constitue le marché rural le plus important de la Région, les prix sont en hausse constante depuis 2001. Cette hausse est alimentée par un poids croissant des ventes de fonds bâtis. Malgré cette inflation, les prix moyens restent

### Les ventes révélatrices de pressions foncières 2000-2004



**Les pressions  
foncières  
dans les milieux  
naturels et agricoles  
de 1994 à 2006**

nettement inférieurs à ceux des autres départements. Enfin, 2006 marque une stabilisation des prix, de même que dans le département de l'Essonne.

Depuis la fin des années 1990, l'activité sur le marché rural n'a cessé de s'accroître pour atteindre 5 000 transactions et 600 millions d'euros annuellement. Sur ce marché de plus en plus actif, la pression s'est particulièrement accrue sur le segment du bâti rural et, depuis 2004, les acteurs non agricoles investissent et dominent le marché de façon très nette. Par ailleurs, depuis dix ans, la tendance révèle également une implication croissante des acteurs publics sur le marché. Ce constat n'est pas sans enjeu pour l'aménagement francilien. En effet, certaines acquisitions ont de lourdes conséquences en

termes d'occupation du sol (constructions illégales, pollutions diverses, défrichements...). De plus, les agriculteurs mis en concurrence sur le marché du bâti rural ont financièrement intérêt à réaliser des constructions neuves pour les besoins de leur exploitation et accroissent ainsi le mitage amorcé par le retrait de l'agriculture face à des usages concurrentiels.

Ce mitage progressif contribue à la détérioration des paysages ruraux, à l'artificialisation spontanée des espaces ruraux, à la diminution des surfaces agricoles et, finalement, à la réduction d'un potentiel productif essentiel au regard des défis démographiques et environnementaux de demain. À cela s'ajoute le report sur le marché foncier rural des acquéreurs exclus des marchés fonciers et immobiliers de l'habi-

tat et qui cherchent à se loger, un fait nouveau qui, au-delà des politiques de préservation des espaces agricoles, interroge aussi les politiques de l'habitat. Le recul de l'agriculture, que les données récentes sur les transactions de fonds au milieu rural semblent donc confirmer, pose la question de l'avenir du mode de gestion classique des espaces ruraux par la profession agricole. Pour maintenir une agriculture viable en Île-de-France, l'enjeu dépasse les seuls outils de planification et suppose la mise en œuvre de moyens opérationnels adaptés aux fonctions que l'on souhaite donner aux espaces ruraux, fonctions définies dans la vision d'un système régional des espaces ouverts figurant dans l'actuel projet de SDRIF.

**Pour en savoir plus :**

*Les pressions foncières dans les milieux agricoles et naturels, Iaurif-Safer, septembre 2006, 53 p.*