

# La proximité d'un bon collège renchérit le prix du mètre carré

## Zoom

A prestation identique, le coût d'un appartement peut varier jusqu'à 5 % selon qu'il se trouve d'un côté ou de l'autre d'une rue. Cette différence est le prix à payer pour dépendre d'un bon collège.

Deux jeunes économistes, Gabrielle Fack et Julien Grenet, viennent de chiffrer ce différentiel sur lequel les agents immobiliers s'appuient empiriquement depuis des années. Après avoir épluché plus de 200 000 transactions réalisées dans la capitale entre 1997 et 2004, les deux cher-

cheurs sont arrivés à la conclusion globale que « les écarts de prix entre secteurs scolaires adjacents qui peuvent être attribués à la qualité d'un collège sont de 5 % ».

Publiée dans le numéro 180 des *Actes de la recherche en sciences sociales*, l'étude « compare le prix des logements situés de part et d'autre des frontières entre secteurs scolaires, ces habitations étant situées dans des quartiers aux caractéristiques similaires mais sectorisées sur des collèges différents ».

Pour Gabrielle Fack, « les résultats obtenus montrent que l'offre scolaire publique a un effet significatif sur les prix de l'immobilier : l'augmentation de l'attractivité

du collège de secteur entraîne une hausse du prix du mètre carré. » Même si ce travail de recherche s'arrête en 2004, rien n'a vraiment changé depuis.

**A prestation identique, le prix d'un appartement peut varier jusqu'à 5 %**

Comme Julien Grenet l'observe, « depuis la rentrée 2007, les parents peuvent théoriquement choisir leur établissement. Mais en fait, dans la pratique, cette possibilité de déroger ne se fait qu'à la marge ». Le choix du collège, qui prend en compte les enfants han-

dicapés, boursiers, frères et sœurs d'enfants déjà scolarisés, se fait aussi « dans la mesure des places disponibles ». Une gageure dans les établissements parisiens les plus courus.

Les deux chercheurs ont également analysé comment les parents opéraient ce distinguo entre « bons » et « mauvais » collèges. Selon leurs observations, les familles s'appuyaient, en 2004, sur trois sources d'information que communiquaient les associations de parents d'élèves, les suppléments des journaux consacrés aux résultats des collèges, et le bouche-à-oreille.

En définitive, ils s'intéressaient – et continuent de s'intéresser – moins à la capacité des éta-

blissements à faire réussir les élèves qu'aux résultats bruts obtenus par chacun d'entre eux.

C'est surtout sur le taux brut de réussite au diplôme du brevet et le taux de passage en seconde générale qu'ils s'arrêtent. Des données dont les établissements sont plus ou moins avares, et qu'il reste parfois difficile de se procurer. Et pourtant, ces deux indicateurs influencent directement le marché de l'immobilier. Au point que, comme le souligne Julien Grenet, « si les élèves d'un établissement obtiennent une moyenne de 10 sur 20 au diplôme national du brevet, et que dans l'établissement voisin, ils obtiennent 11 sur 20, le prix du mètre carré sera de 1 % plus élevé dans le

périmètre du second collège qu'autour du premier. »

L'étude s'intéresse aussi à l'impact de la présence de collèges privés sur le marché de l'immobilier. Dans la capitale, 30 % des collégiens y sont scolarisés. M<sup>me</sup> Fack et M. Grenet ont donc poussé un peu leurs calculs et observé que cette prime aux « bons établissements » tendait à disparaître dans les quartiers où justement l'offre de privé sous contrat était forte.

Le coût annuel d'une scolarité y est d'environ 1 000 euros par enfant. Le « surcoût-collège » à payer pour l'achat d'un appartement de 52 m<sup>2</sup> (moyenne des surfaces vendues à Paris) s'élevait, lui, à 13 000 euros en 2004. ■

Maryline Baumard