



FOCUS N°70

Où les Bruxelloises et Bruxellois achètent-ils un logement ? Quels sont leurs profils ?

SYMI NYNS, CÉLINE BRANDELEER

Depuis la création de la Région de Bruxelles-Capitale (RBC), les mouvements résidentiels des Bruxelloises et Bruxellois suscitent l'attention. Qui reste dans la Région ? Qui la quitte ? Et vers quelles destinations ? Ces questions soulèvent des enjeux cruciaux et alimentent le débat public. Ce Focus analyse les profils des Bruxellois qui restent en RBC ou partent après l'achat d'un bien immobilier, ainsi que les destinations d'achat.

Introduction

Les études menées ces dernières années sur les déménagements vers et depuis la Région de Bruxelles-Capitale (RBC) **nuancent les images véhiculées sur l'exode urbain** (→ Glossaire). En effet, la réalité est plus complexe que celle de la classe moyenne qui quitte la Région pour une périphérie plus verte.

Selon l'approche par **cycle de vie** (Charlier *et al.*, 2019 ; Demonty *et al.*, 2018 ; Berns *et al.*, 2022), les individus généralement plus jeunes s'installent en ville pour poursuivre leurs études ou trouver un emploi. De leur côté, les ménages un peu plus âgés, souvent stabilisés professionnellement, ont tendance à quitter les centres urbains pour un logement plus spacieux et un environnement plus calme, surtout lorsque leur famille s'agrandit.

Par ailleurs, **les profils socio-économiques des personnes quittant la Région bruxelloise sont très diversifiés**. Certains habitants aux revenus modestes s'installent en dehors de la Région, contraints par le manque de logements abordables dans les zones urbaines (De Laet, 2018 ; Treutens *et al.*, 2023).

Ce Focus propose de détailler les profils d'une partie des mouvements résidentiels, à savoir les **mouvements liés à l'achat d'un bien immobilier**. Plus précisément, il se concentre sur les transactions **réalisées par au moins un Bruxellois**¹, quelle que soit la région belge de destination et **dont au moins un des acheteurs s'est domicilié dans le bien dans les deux ans après l'achat**. Ces choix permettent, d'une part, de sélectionner les biens achetés par les Bruxellois et, d'autre part, d'exclure les transactions qui ne servent pas de « logement propre ».

En d'autres termes, **l'objectif est d'obtenir une image des « acheteurs bruxellois occupants »² tant en matière de profil que de choix de destination** (→ Encadré 1).

Près de 7 achats sur 10 sont effectués par des couples

Les caractéristiques socio-démographiques et économiques des acheteuses et acheteurs bruxellois peuvent **fortement varier entre les profils solo et duo** (→ Tableau 1). Les comportements d'achat de ces deux catégories d'acheteurs sont donc **analysés séparément dans le Focus**.

Transactions effectuées par les acheteurs bruxellois occupants						
	Solo (35 746 transactions)		Duo (68 355 transactions)		Total (104 101 transactions)	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Type de ménage						
Isolé	16 980	48			16 980	16
1-2 adulte(s) sans enfant	3 592	10			3 592	3
1 adulte avec enfant(s)	7 977	22			7 977	8
1-2 adulte(s) avec enfant(s)	7 197	20			7 197	7
2 adultes avec enfant(s)			45 402	66	45 402	44
2 adultes sans enfant			22 953	34	22 953	22
Appartenance au même ménage						
Acheteurs solos	35 746	100			35 746	34
Appartenance au même ménage			56 846	83	56 846	55
Appartenance à des ménages différents			11 509	17	11 509	11
Âge						
18-29 ans	7 402	21	12 283	18	19 685	19
30-44 ans	17 509	49	44 082	64	61 591	59
45-64 ans	9 078	25	10 500	15	19 578	19
65+ ans	1 757	5	1 490	2	3 247	3
Sexe						
Femme	20 381	57			20 381	20
Homme	15 365	43			15 365	15
Femme-Homme			66 770	98	66 770	64
Autre			1 585	2	1 585	1
Quartile de revenu						
Quartile 1	3 562	10	8 036	12	11 598	11
Quartile 2	4 971	14	13 034	19	18 005	17
Quartile 3	10 342	29	21 562	32	31 904	31
Quartile 4	16 871	47	25 723	38	42 594	41
Statut de primo-acquéreur						
1 des 2 est primo-acquéreur			12 196	18	12 196	12
Primo-acquéreur(s)	24 783	69	40 806	60	65 589	63
Pas primo-acquéreur(s)	10 963	31	15 353	22	26 316	25
Région(s) d'origine						
Région de Bruxelles-Capitale (Acheteurs solos)	35 746	100			35 746	34
Région de Bruxelles-Capitale – Région de Bruxelles-Capitale			62 257	91	62 257	60
Région de Bruxelles-Capitale – Région flamande			3 463	5	3 463	3
Région de Bruxelles-Capitale – Région wallonne			2 635	4	2 635	3
Type de bien						
Appartement	25 067	70	20 861	31	45 928	44
Maison/immeuble	10 679	30	47 494	69	58 173	56
Destination d'achat						
Pentagone	585	2	376	1	961	1
1 ^{ère} couronne (RBC)	7 651	21	8 528	12	16 179	16
2 ^{ème} couronne Est Canal (RBC)	9 333	26	13 681	20	23 014	22
2 ^{ème} couronne Ouest Canal (RBC)	8 697	24	11 677	17	20 374	20
Total RBC	26 266	73	34 262	50	60 528	59
Agglomération bruxelloise (Région flamande)	3 029	9	13 593	20	16 622	16
Agglomération bruxelloise (Région wallonne)	390	1	1 730	3	2 120	2
Banlieue bruxelloise (Région flamande)	523	1	3 090	4	3 613	3
Banlieue bruxelloise (Région wallonne)	324	1	1 347	2	1 671	2
Zone Résidentielle des Migrants Alternants (Région flamande)	1 021	3	3 142	5	4 163	4
Zone Résidentielle des Migrants Alternants (Région wallonne)	1 277	4	5 010	7	6 287	6
Agglomération des grandes villes	733	2	1 441	2	2 174	2
Agglomération des villes moyennes	865	2	1 831	3	2 696	3
Autres communes	1 318	4	2 909	4	4 227	4
Total hors RBC	9 480	27	34 093	50	43 573	42

Source : AGDP et Statbel, calculs IBSA



1. Quelles données pour considérer les acheteuses et acheteurs bruxellois ?

Trois bases de données ont été croisées de sorte à lier les individus aux transactions :

1. Les transactions immobilières provenant du SPF Finances (Administration générale de la Documentation patrimoniale - AGDP)
2. Le Registre National (Statbel)
3. La statistique fiscale (Statbel).

Les achats portent sur des **biens en pleine propriété par des personnes physiques sur le marché secondaire³, localisés en Belgique et destinés, en tout ou en partie, au logement⁴**. Les données relatives aux individus permettent de déterminer leur profil en fonction de leur âge, de leur sexe, de leurs revenus (supérieurs à zéro), de leur région d'origine et de leur composition de ménage avant l'achat.

Les achats considérés sont **réalisés par un (solo) ou deux acheteurs (duo)**. Les acheteuses et acheteurs solos ne sont pas forcément isolés. Ils peuvent, par exemple, provenir d'un ménage de type « couple » mais effectuent l'achat seuls. Le nombre d'acheteurs n'est donc pas directement lié au type de ménage. Pour catégoriser les acheteurs, les caractéristiques individuelles sont agrégées lorsqu'il y a plus d'un acheteur. Les analyses portent sur l'ensemble de la **période 2011-2022** afin de garantir des effectifs suffisants pour l'établissement des différents profils.

Les groupes de population analysés dans ce Focus constituent une sous-population bien spécifique des migrations interrégionales. Seuls les acheteurs ou co-acheteurs sont considérés, indépendamment des membres de leur ménage ou d'une éventuelle recombinaison familiale. Les analyses portent sur les profils des individus et non sur les volumes des transactions ou les flux.

Sur la période étudiée (2011-2022), environ **104 000 transactions immobilières** ont été analysées. La majorité d'entre elles, **près de sept sur dix, sont effectuées par des acheteurs duos** (66 %). Cela signifie que trois transactions sur dix concernent des achats seuls.

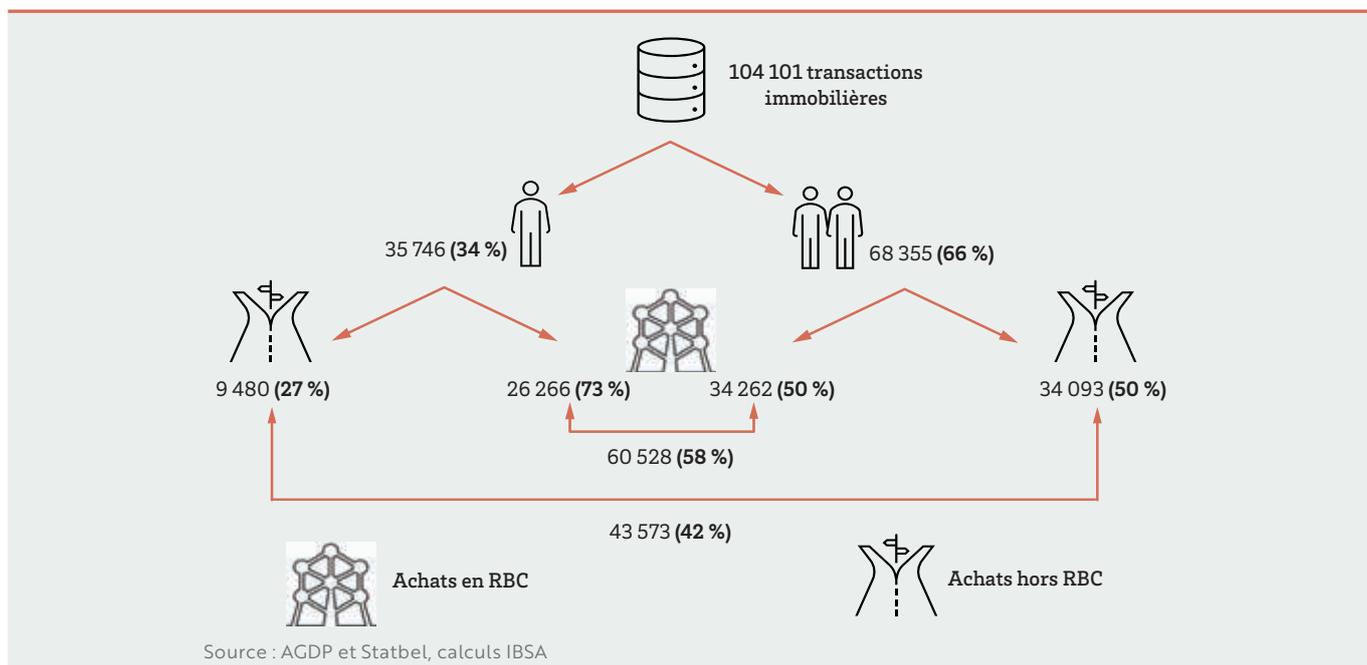
La plupart des acheteuses et acheteurs qui investissent à deux pour occuper le bien appartiennent à la **classe d'âge des 30-44 ans** (64 %). Le profil de ménage⁵ le plus courant est le **couple avec enfant(s)** (66 %). Tous types de ménage confondus, 98 % des achats duos sont réalisés par des personnes de sexes opposés. Une grande partie appartient au même ménage⁶ (83 %) et provient de la **même région d'origine** (91 %) au moment de l'achat. Les Bruxelloises et Bruxellois qui achètent avec un Flamand ou un Wallon sont donc peu nombreux (< 10 %).

Par ailleurs, près de trois quarts (69 %) d'entre eux se situent dans les quartiles de revenus Q3 et Q4⁷ (→ [Glossaire](#)), représentant les **tranches de revenus les plus élevées** de la population bruxelloise. Pour plus de trois quarts des transactions (78 %), il s'agit d'un **premier achat**, au moins pour une des personnes impliquées⁸. Ces achats concernent principalement des **maisons** (69 %).

En comparaison aux couples, **les acheteurs solos sont plus âgés**, un quart d'entre eux ayant entre 45 et 64 ans. **Les isolés** (48 %) et **les familles monoparentales** (22 %) sont les ménages les plus courants chez les solos⁹ avec une **surreprésentation de femmes** (57 %). Les solos ont également des **revenus supérieurs aux duos**. En effet, tout comme les acheteurs duos, la plupart des solos appartiennent aux tranches de revenus les plus élevées (76 %) à la différence près que la moitié des solos (47 %) se situent dans le dernier quartile.

Enfin, pour sept transactions sur dix par un solo, il s'agit d'un **premier achat**. Bien que les Bruxelloises et Bruxellois achètent plus de maisons (56 %) que d'appartements (44 %), **les acheteurs seuls** optent majoritairement pour **des appartements** (70 %).

1 RÉPARTITION DES TRANSACTIONS DES ACHETEURS BRUXELLOIS OCCUPANTS, PAR NOMBRE D'ACHETEURS ET PAR DESTINATION D'ACHAT



6 acheteurs bruxellois sur 10 restent en RBC

Près de six transactions sur dix (58 %) sont réalisées en RBC (①). **Les Bruxelloises et Bruxellois qui habitent en RBC achètent donc majoritairement en Région bruxelloise.** Cela signifie également que près de quatre transactions sur dix (42 %) réalisées par au moins un Bruxellois sont des transactions dites « sortantes ».

L'attrait de la RBC ne se traduit pas de la même manière dans les achats effectués par les solos et les duos. En effet, **les solos achètent majoritairement en RBC (73 %) contrairement aux acheteurs duos (50 %)** qui optent également, entre autres, pour les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (20 %).

Au sein du territoire bruxellois, les acheteurs choisissent davantage la seconde couronne (→ Glossaire) que la première couronne (→ Glossaire) et le Pentagone (→ Glossaire) (→ Tableau I). En effet, **72 % des transactions en RBC sont réalisées en seconde couronne,** l'est du Canal étant un peu plus prisé (38 %) que l'ouest (34 %).

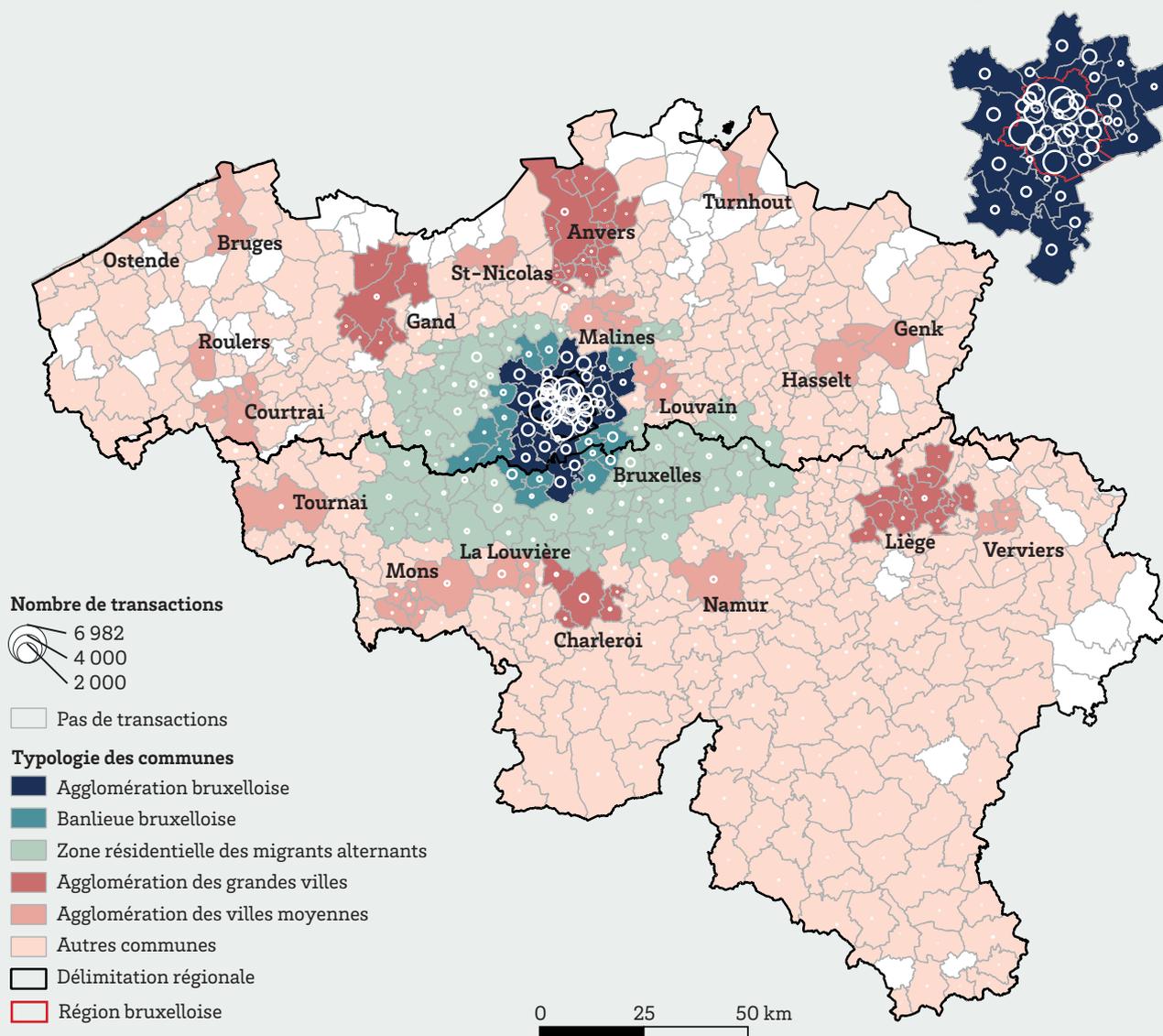
Plus de 7 transactions sur 10 concernent des biens situés dans l'agglomération bruxelloise

L'analyse des destinations d'achat s'appuie sur la délimitation des régions urbaines belges (→ Glossaire) proposée par Vanderstraeten et Van Hecke (2019) et adaptée par l'IWEPS (Charlier et al., 2019) (→ Encadré 2).

La géographie de ces transactions (②) confirme l'influence du complexe résidentiel urbain de Bruxelles (→ Glossaire). Au cours de la période étudiée, **l'agglomération (→ Glossaire) bruxelloise concentre 76 % de ces transactions** : 58 % dans les communes bruxelloises, 16 % dans les flamandes et 2 % dans les wallonnes. Le rayonnement de la Région se poursuit dans la banlieue bruxelloise (→ Glossaire) et dans la zone résidentielle des migrants alternants (→ Glossaire), respectivement privilégiées pour 5 % et 10 % des transactions.

② NOMBRE D'ACHATS DE LOGEMENTS PAR DES BRUXELLOIS ENTRE 2011 ET 2022, PAR COMMUNE

Zoom sur l'agglomération bruxelloise



Source : AGDP et Statbel, calculs IBSA 2024

Fond de carte : Typologie des régions urbaines, Vanderstraeten & Van Hecke, 2019



2. La typologie des régions urbaines

Vanderstraeten & Van Hecke (2019) identifient **trois principales composantes territoriales** autour de Bruxelles, la ville centrale :

1. **L'agglomération de Bruxelles** : elle contient la ville centrale, soit les 19 communes de la RBC et son extension urbanisée dans 18 communes flamandes et 2 communes wallonnes.
2. **La banlieue de Bruxelles** : zone de croissance de la ville centrale touchant l'agglomération. Elle se compose de 12 communes flamandes et 4 communes wallonnes.
3. **La zone résidentielle des migrants alternants (ZRMA)** : elle prolonge la banlieue et concentre un nombre important de navetteurs.

Au-delà, on distingue également l'agglomération des grandes et des moyennes villes de Belgique. **Concernant la ville centrale de Bruxelles**, les analyses se basent sur **les macrozones** (→ [Glossaire](#)) regroupées selon leur localisation : Pentagone, première couronne et deuxième couronne en distinguant l'est de l'ouest du Canal.

Une classification pour identifier les principaux profils des Bruxellois qui achètent en couple ou seuls

Les caractéristiques socio-démographiques et économiques des acheteuses et acheteurs bruxellois sont nombreuses. Une classification permet d'y voir plus clair. L'objectif de cette dernière consiste, au départ de ces caractéristiques, à **regrouper les individus qui se ressemblent**. Le but est ainsi d'**identifier les grands profils d'acheteurs et leurs destinations d'achat**.

Comme mentionné plus haut, les caractéristiques et les comportements d'achat des acheteurs en couple et seuls sont très différents. C'est pourquoi, **une classification pour chacune de ces deux catégories d'acheteurs** a été réalisée.

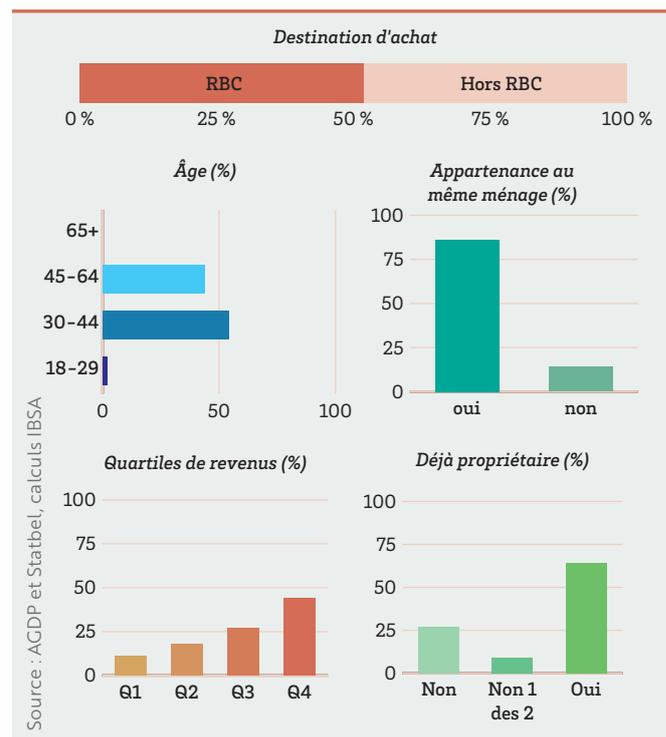
L'identification des profils repose sur une méthodologie en

deux étapes (→ Encadré 3). Elle isole pour chacun des types d'acheteurs, cinq grands profils (→ Encadré 4).

Quels sont les cinq grands profils des Bruxellois qui achètent en couple ?

Les couples aisés avec enfant(s) et expérimentés en achats

3 PROFIL DES COUPLES AISÉS AVEC ENFANT(S) ET EXPÉRIMENTÉS EN ACHATS



Ils achètent un peu plus en RBC (52 % des transactions). Ainsi, ces couples investissent davantage la seconde couronne à l'est du Canal (23 %) puis à l'ouest du Canal (18 %) tandis que 11 % choisissent la première couronne. En dehors de la RBC, ils optent pour les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (23 %), pour celles de la banlieue bruxelloise (5 %) et s'installent également dans les communes wallonnes de la ZRMA (6 %).



3. Méthodologie de la classification des acheteuses et acheteurs bruxellois occupants en deux étapes

Préalablement à la classification, **une analyse factorielle des correspondances multiples (ACM)** est réalisée. Cette analyse résume l'information en un nombre réduit de dimensions tout en conservant une grande partie de la variance des données. On distingue les **variables actives** (âge, type de ménage, quartile de revenus, statut de primo-acquéreur, région d'origine et appartenance au même ménage) qui contribuent à la construction des dimensions, des **variables supplémentaires** (destination) qui les illustrent (Husson *et al.*, 2016).

Une **classification ascendante hiérarchique selon la méthode de Ward** est ensuite effectuée au départ des coordonnées pondérées (par la variance expliquée par chaque dimension) des observations individuelles sur les quatre premières dimensions. Cette méthode produit des classes de plus en plus vastes tout en veillant à maximiser l'homogénéité intra classe et l'hétérogénéité inter classe (Husson *et al.*, 2016).



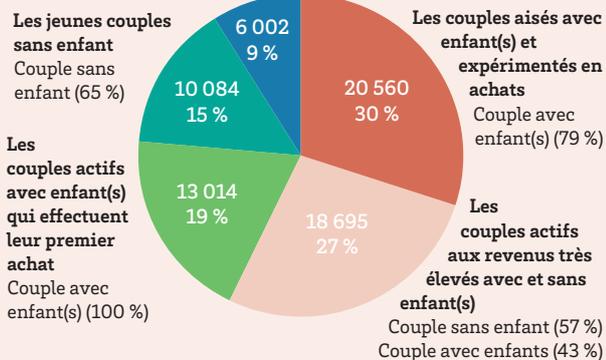
4. Comment interpréter les groupes d'acheteurs issus de la classification ?

Les figures 4 et 5 reprennent pour chacun des groupes issus de la classification (dix au total), le nombre de transactions et la part qu'elles représentent dans les transactions totales de la catégorie d'acheteurs. La part du (des) type(s) de ménages le(s) plus représentatif(s) du groupe est (sont) indiqué(s) ainsi que le nom du grand profil qui s'y rapporte. **L'analyse porte uniquement sur le(s) type(s) de ménages le(s) plus représentatif(s) du groupe.** En effet, les caractéristiques en matière de choix principal de destination, d'âge, de sexe, de revenus, de statut de primo-acquéreur et d'appartenance au même ménage (pour les duos) concernent uniquement le(s) type(s) de ménages principal(aux). Les noms donnés aux grands profils traduisent leurs caractéristiques reprises sous forme de graphiques (3, 6 à 16) au début de chaque profil.

Prenons un exemple de lecture : chez les couples, le groupe 1 rassemble 30 % des transactions effectuées par les Bruxellois. Au sein de ce groupe, 79 % des transactions sont réalisées par des couples avec enfant(s) (4). La figure 3 reprend les caractéristiques des couples avec enfant(s) du groupe 1 et est enrichie par une description de leurs choix de destinations.

4 RÉSULTATS DE LA CLASSIFICATION POUR LES ACHETEURS DUOS

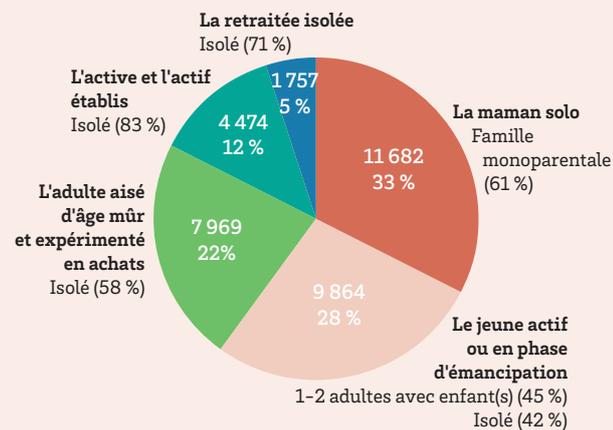
Les Bruxelloises et Bruxellois qui achètent avec un acheteur d'une autre région
Couple avec enfant(s) (78 %)



■ Groupe 1 ■ Groupe 2 ■ Groupe 3 ■ Groupe 4 ■ Groupe 5

Source : AGDP et Statbel, calculs IBSA

5 RÉSULTATS DE LA CLASSIFICATION POUR LES ACHETEURS SEULS



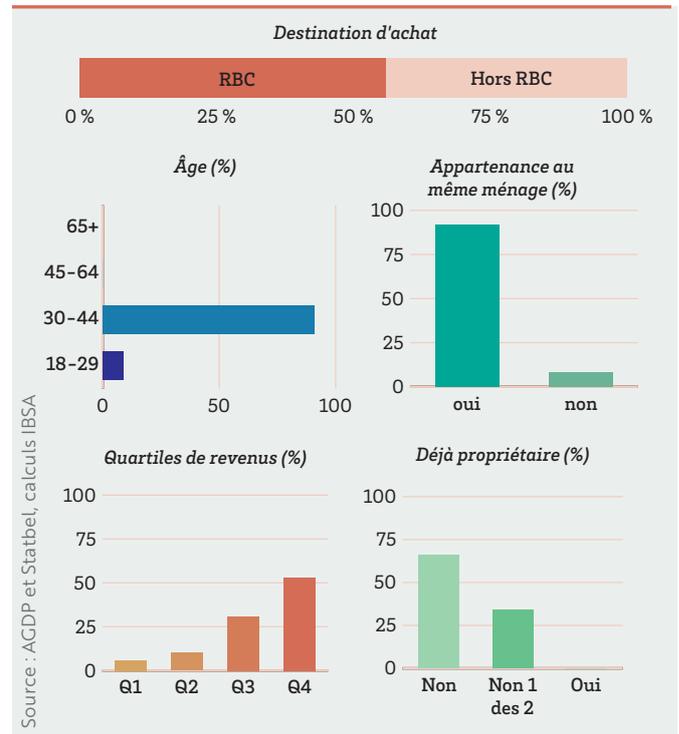
■ Groupe 1 ■ Groupe 2 ■ Groupe 3 ■ Groupe 4 ■ Groupe 5

Source : AGDP et Statbel, calculs IBSA

Les couples actifs aux revenus très élevés avec et sans enfant(s)

Les couples sans enfant

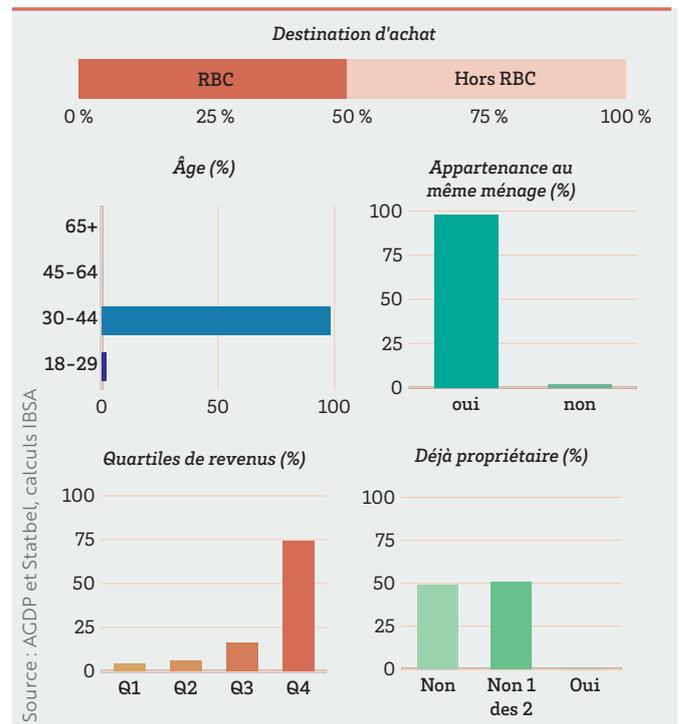
6 PROFIL DES COUPLES ACTIFS AUX REVENUS TRÈS ÉLEVÉS SANS ENFANT



Concernant les couples sans enfant, ils restent davantage en RBC que les couples avec enfant(s). Ils optent d'abord pour la seconde couronne à l'est du Canal (24 %) puis pour la première couronne (18 %) et enfin pour la seconde couronne à l'ouest du Canal (13 %). En dehors de la RBC, ils achètent dans les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (15 %) et dans les communes wallonnes de la ZRMA (9 %).

Les couples avec enfant(s)

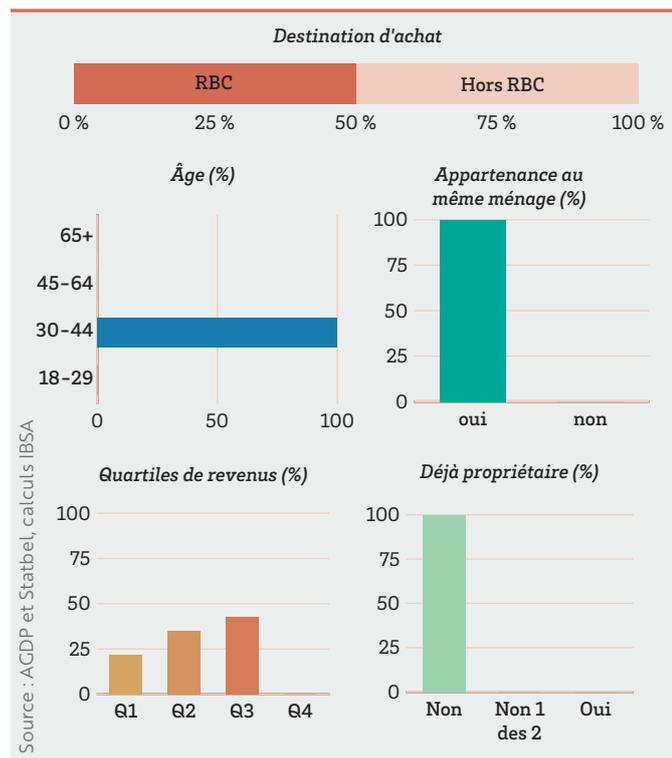
7 PROFIL DES COUPLES ACTIFS AUX REVENUS TRÈS ÉLEVÉS AVEC ENFANT(S)



Pour les couples avec enfant(s), ils optent également davantage pour l'est du Canal en seconde couronne (26 %) puis pour l'ouest du Canal en seconde couronne (13 %) et enfin, pour la première couronne (10 %). En dehors de la RBC, les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (24 %) sont très prisées. On observe également des achats dans les communes wallonnes de la ZRMA (8 %).

Les couples actifs avec enfant(s) qui effectuent un premier achat

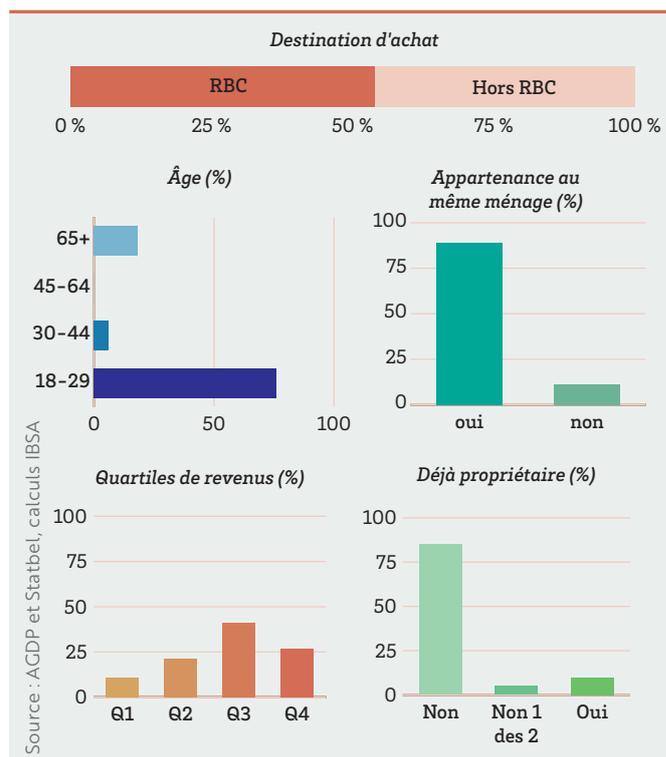
8 PROFIL DES COUPLES ACTIFS AVEC ENFANT(S) QUI EFFECTUENT UN PREMIER ACHAT



La moitié des transactions sont effectuées en RBC : 24 % achètent en seconde couronne à l'ouest, 14 % en seconde couronne à l'est et 12 % en première couronne. En dehors de la RBC, ce sont les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise qui sont choisies (22 %) puis celles de la ZRMA tant côté flamand (9 %) que wallon (5 %). Cela met en évidence un attrait particulier de ce type de profil pour les zones situées en périphérie.

Les jeunes couples sans enfant

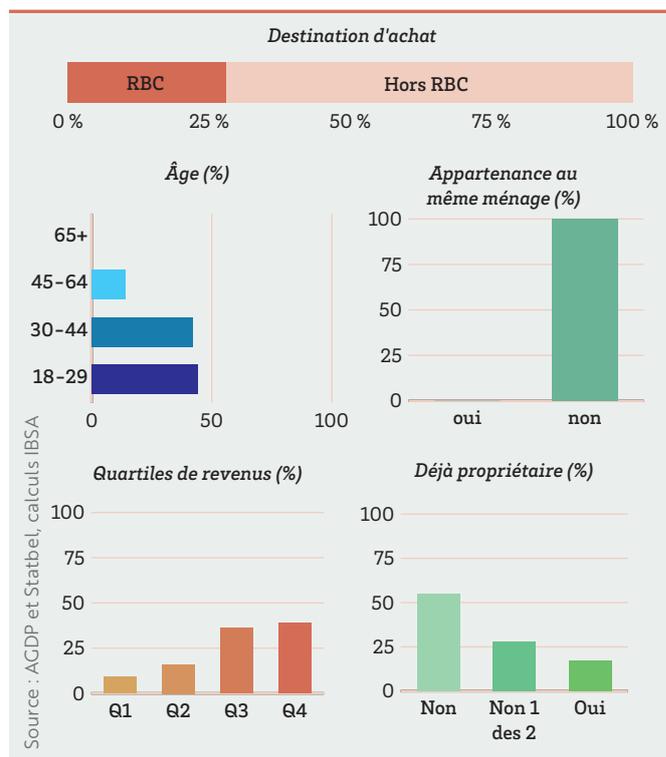
9 PROFIL DES JEUNES COUPLES SANS ENFANT



En matière de destination, ils achètent un peu plus en RBC qu'en dehors (54 %). Ils privilégient la seconde couronne à l'est du Canal (21 %) puis à l'ouest du Canal (18 %) et ensuite la première couronne (15 %). En dehors de la RBC, ils optent pour les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (15 %) et les communes wallonnes de la ZRMA (9 %).

Les Bruxelloises et Bruxellois qui achètent avec un acheteur d'une autre région

10 PROFIL DES BRUXELLOISES ET BRUXELLOIS QUI ACHÈTENT AVEC UN ACHÉTEUR D'UNE AUTRE RÉGION



Deux types de comportements ressortent au sein de ce groupe. Premièrement, 44 % des acheteurs occupent la position d'enfant dans le ménage, ce qui tend à traduire un processus de décohabitation parentale. Deuxièmement, il pourrait s'agir, pour les autres acheteurs, d'un processus de recombinaison familiale avec un partenaire d'une autre région.

Ces Bruxellois sont relativement jeunes. C'est d'autant plus vrai pour les enfants qui quittent le domicile parental : 66 % appartenant à la classe d'âge des 18-29 ans. La tranche des 30-44 ans est plus présente pour les acheteurs en phase de recombinaison familiale (49 %).

La répartition géographique des achats montre l'influence des régions des partenaires non bruxellois (72 % des transactions). Ces couples optent en effet pour les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (22 %), les communes wallonnes de la ZRMA (12 %) et les communes flamandes de la banlieue bruxelloise (7 %) et de sa ZRMA (6 %). Au sein de la RBC, ils choisissent la seconde couronne à l'est du Canal (11 %) puis optent pour la seconde couronne à l'ouest du Canal (9 %) et pour la première couronne (8 %).

Quelles sont les destinations d'achat des couples selon leur profil ?

Les couples sans enfant achètent davantage en RBC comparativement aux couples avec enfant(s). Les quartiers situés à l'est du Canal en seconde couronne et les quartiers plus centraux de la première couronne sont prisés chez ces profils. En dehors de la RBC, ils choisissent les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise et les communes wallonnes de la ZRMA.

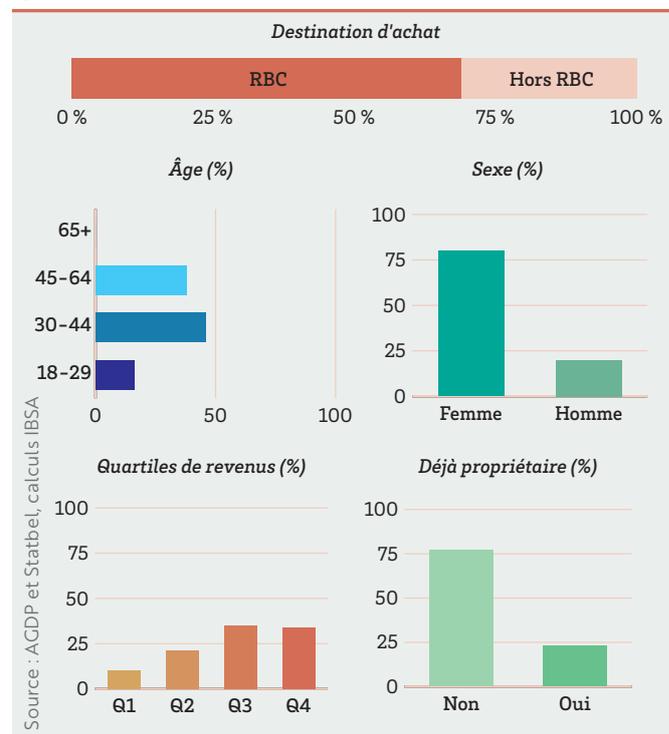
À l'inverse, les Bruxelloises et Bruxellois qui achètent avec un partenaire d'une autre région s'installent davantage dans la région de ce dernier. Néanmoins, **près de la moitié des achats sont influencés par la proximité à la RBC**. Ils se concentrent dans les communes flamandes de l'agglomération, la banlieue et la ZRMA bruxelloise ainsi que les communes wallonnes de la ZRMA.

Concernant les autres catégories de **couples avec enfant(s)**, ils achètent plus fréquemment dans les **quartiers périphériques de la seconde couronne**. Cependant, le choix des destinations au sein de cette zone semble être influencé par la catégorie des revenus. Ainsi, les couples appartenant aux catégories de revenus supérieures optent pour les quartiers situés à l'est du Canal comparativement aux couples aux revenus situés dans les quartiles inférieurs qui achètent davantage à l'ouest du Canal.

Quels sont les cinq grands profils des Bruxellois qui achètent seuls ?

La maman solo

II PROFIL DE LA MAMAN SOLO



Sept achats sur dix effectués par une maman solo le sont en RBC. Un peu plus de la moitié de ceux-ci concernent la seconde couronne et sont répartis entre 29 % à l'ouest du Canal et 23 % à l'est. La première couronne représente également 16 % des transactions. Les communes flamandes sont aussi prisées, notamment celles de l'agglomération bruxelloise (11 %) et de la ZRMA tant en Flandre (6 %) qu'en Wallonie (4 %).

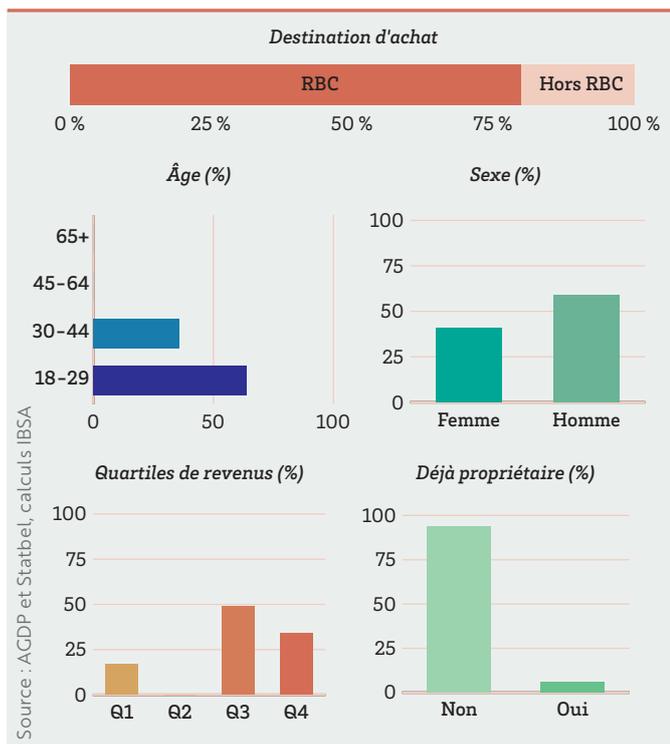
Le jeune actif ou en phase d'émancipation

Ce groupe intègre deux profils d'acheteurs, le jeune actif et le jeune adulte en phase d'émancipation. Bien qu'au moins huit transactions sur dix aient lieu sur le territoire bruxellois, les choix de destinations varient selon ces deux profils.

Le jeune en phase d'émancipation

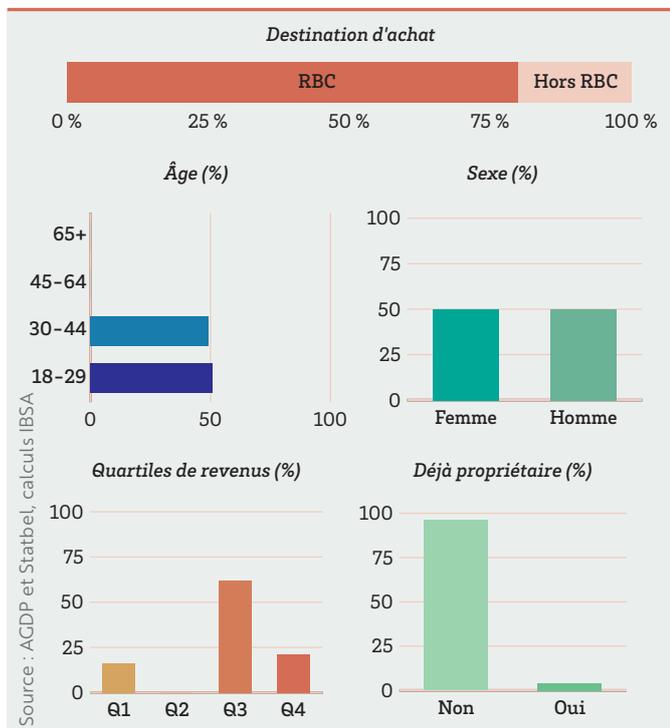
Pour les jeunes qui quittent le cocon familial, la première couronne arrive en troisième position. Ils achètent d'abord en seconde couronne à l'ouest du Canal (36 %) et à l'est (26 %), puis en première couronne (17 %) et enfin dans les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (10 %).

12 PROFIL DU JEUNE EN PHASE D'ÉMANCIPATION



La jeune active et le jeune actif

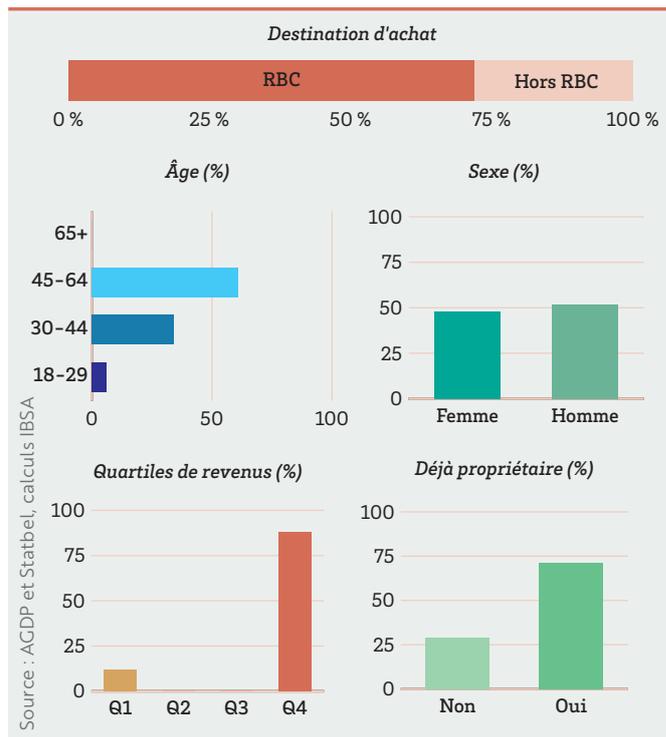
13 PROFIL DU JEUNE ACTIF



Les jeunes isolés achètent davantage en première couronne (30 %), vient ensuite la partie ouest du Canal (25 %) en seconde couronne puis la partie est (23 %) et enfin, les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (6 %).

L'adulte aisé d'âge mûr et expérimenté en achats

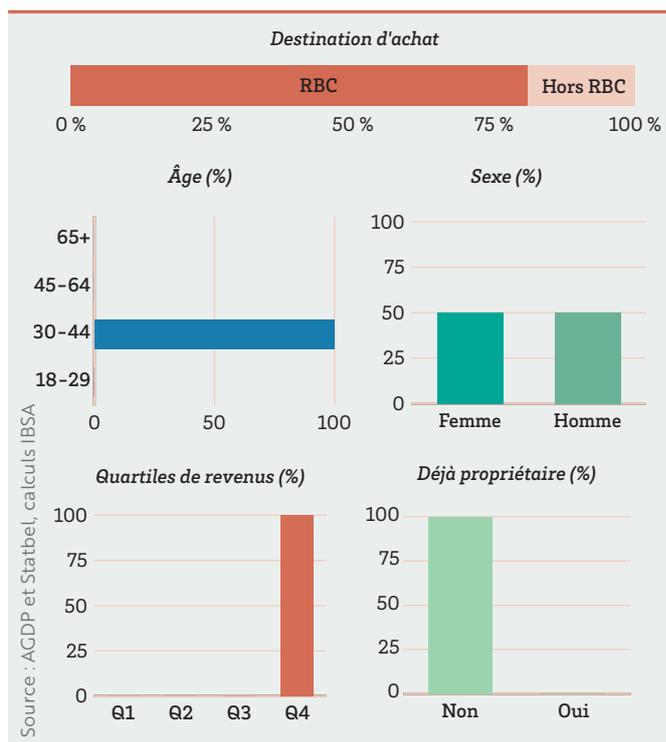
14 PROFIL DE L'ADULTE AISÉ D'ÂGE MÛR ET EXPÉRIMENTÉ EN ACHATS



Environ sept transactions sur dix (72 %) sont réalisées en RBC dont la plus grande part à l'est du Canal en seconde couronne (30 %) suivie par la première couronne (21 %) et l'ouest du Canal en seconde couronne (18 %). En dehors de la RBC, ce sont les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (7 %) et les communes wallonnes de la ZRMA (5 %) qui sont préférées.

L'active et l'actif établi

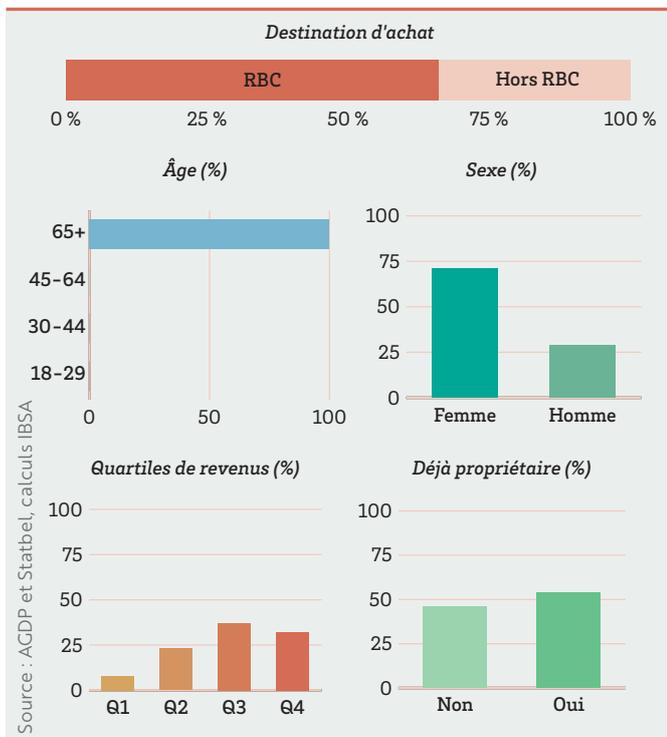
15 PROFIL DE L'ACTIVE ET L'ACTIF ÉTABLI



Huit transactions sur dix concernent un bien situé en RBC. La première couronne est privilégiée (33 %) suivie, par l'est du Canal en seconde couronne (27 %) et l'ouest de celui-ci (17 %). Viennent ensuite les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (6 %).

La retraitée isolée

16 PROFIL DE LA RETRAITÉE ISOLÉE



Concernant les destinations, la majorité des transactions sont réalisées sur le territoire bruxellois (66 %). En particulier, plus de la moitié sont effectuées en seconde couronne et davantage à l'est du Canal (36 %) par rapport à l'ouest (20 %). La première couronne occupe la troisième position (9 %) en termes de choix de destination. En dehors de la RBC, ils optent pour les communes flamandes de l'agglomération bruxelloise (6 %) et les communes wallonnes situées en dehors de l'agglomération et de la banlieue bruxelloise (10 % dont 5 % en ZRMA).

Quelles sont les destinations d'achat de l'acheteur solo selon son profil ?

De manière générale, les acheteuses et acheteurs seuls **achètent plus en RBC** que les duos mais des variations apparaissent selon les profils.

La retraitée isolée et la maman solo tendent à acheter plus souvent en dehors de la RBC (une sur trois), soit en périphérie flamande soit en investissant davantage la ZRMA.

Quatre actifs bruxellois sur cinq achètent en RBC pour leur premier achat, avec une préférence pour la première couronne et l'ouest du Canal. **Lorsque leurs revenus sont plus importants, la deuxième couronne à l'est du Canal est privilégiée.**

Avec la montée en âge, l'acheteur actif n'en est souvent plus à son premier achat et privilégie la deuxième couronne est du Canal ou une sortie de la RBC. Cette tendance augmente avec le passage à la retraite (pour les plus de 65 ans).

Conclusion

La RBC est une destination privilégiée par les Bruxelloises et Bruxellois. Six transactions sur dix y sont réalisées avec une concentration de celles-ci dans la seconde couronne (72 %). Près de trois acheteurs seuls sur quatre et la moitié des couples choisissent d'y acheter un logement.

Au-delà des frontières administratives régionales, **trois transactions sur quatre se font dans l'agglomération bruxelloise et neuf transactions sur dix dans le complexe résidentiel urbain de la RBC**. Ce constat confirme les relations migratoires privilégiées de la ville centrale avec les communes de son agglomération, de sa banlieue et de sa zone résidentielle de migrants alternants. Les Bruxellois maintiennent ainsi un lien avec leur Région, même lorsqu'ils s'installent en dehors du territoire administratif.

L'achat immobilier reste un privilège réservé aux Bruxelloises et Bruxellois aux revenus élevés. Ils sont majoritairement âgés de 30 à 44 ans, une période souvent associée à l'agrandissement familial et à la stabilité professionnelle. **Ces acheteurs regroupent néanmoins une diversité de profils**, nuancant l'image classique de la famille quittant la ville pour la périphérie.

Près de sept achats de logements sur dix par des Bruxellois sont effectués par des couples. La RBC est un peu plus attractive pour les couples sans enfant, notamment les quartiers centraux et l'est du Canal en seconde couronne. **Pour les couples avec enfant(s), l'origine du partenaire influence fortement le choix de destination**, avec une part plus importante d'acheteurs quittant la Région. Au sein même de la RBC, **la catégorie de revenus influence le choix de localité**. Les revenus moins élevés choisissent davantage la zone ouest du Canal.

Concernant **les acheteurs seuls, ils restent davantage en RBC que les duos**. Ils sont généralement plus âgés et ont des revenus plus élevés. Ils **achètent également plus d'appartements que les acheteurs duos**, qui s'orientent surtout vers les maisons. Par ailleurs, la majorité des achats des solos sont réalisés par des femmes.

Les plus jeunes privilégient la première couronne. **Les destinations d'achat évoluent ensuite avec l'âge** : l'est du Canal devient une zone plus prisée et les Bruxellois quittent davantage la Région. La maman solo investit principalement l'ouest du Canal. Parmi les Bruxellois sortants, une distinction apparaît : en dehors des communes flamandes de l'agglomération bruxelloise, **la maman solo achète plus loin**, en zone résidentielle des migrants alternants. Une tendance similaire est observée chez la **retraîtée isolée**, qui, en plus, **opte pour des communes wallonnes situées en dehors du complexe résidentiel urbain bruxellois**.

Bibliographie

- BERNIS H., LENEL E., SCHAUT C. ET VAN HAMME G. (2022). Pour un changement de paradigme dans la politique d'attractivité résidentielle en Région de Bruxelles-Capitale, *Brussels Studies* 172, 33 p.
- CHARLIER J., DEBUISSON M., HERMIA J-P. ET PELFRENE E. (2019). Les migrations interrégionales en Belgique. Rapport de recherche, hors-série (IBSA, Statistiek Vlaanderen et IWEPS), 128 p.
- DE LAET S. (2018). Les classes populaires aussi quittent Bruxelles. Une analyse de la périurbanisation des populations à bas revenus, *Brussels Studies* 121, 25 p.

- DEMONTY F., LENEL E., MARISSAL P., SCHAUT C. ET VAN HAMME G. (2018). Approche interdisciplinaire des trajectoires résidentielles et des politiques d'attractivité dans l'espace métropolitain bruxellois (Resibru). Anticipate, prospective research. Bruxelles, IGEAT-ULB, CES-Université de Saint-Louis.
- HUSSON F., LÊ S. ET PAGÈS J. (2016). Analyse de données avec R (2^{ème} ed.). Rennes : Presses universitaires de Rennes, Pratique de la Statistique, 240 p.
- IBSA. TREUTENS P-P., WILMOTTE, P-F. ET HERMIA J-P. (2021). Migrations interrégionales et revenus en Région de Bruxelles-Capitale. *Focus de l'IBSA* 59, 11 p.
- VANDERSTRAETEN L. ET VAN HECKE E. (2019). Les régions urbaines en Belgique. *Belgeo*, 1, 24 p.

Glossaire

Agglomération

Désigne la ville centrale et son extension urbanisée dans les communes qui l'entourent (continuité de l'urbanisation) avec pour critère une continuité de l'habitat (constructions dont aucune n'est distante de plus de 100 mètres).

Banlieue

Correspond à la zone de croissance de l'agglomération par périurbanisation, soit le processus d'extension des zones urbaines vers les espaces ruraux périphériques.

Complexe résidentiel urbain

Ensemble formé par l'agglomération, sa banlieue et la zone résidentielle des migrants alternants.

Deuxième couronne

Désigne les quartiers de la RBC situés le plus à l'extérieur de la ville, au-delà de la moyenne ceinture composée de l'avenue Winston Churchill (au sud), des boulevards militaires (à l'est : Général Jacques, Général Meiser, Brand Whitlock, Auguste Reyers, Général Wahis) et des voies de chemin de fer (à l'ouest).

Exode urbain

Désigne un phénomène durable de mouvements résidentiels de populations urbaines vers des zones périurbaines ou rurales.

Macrozone

Découpage statistique et géographique du territoire bruxellois visant à refléter l'organisation spatiale des activités et des déplacements quotidiens tout en assurant une répartition homogène de la population. Il s'agit d'un échelon spatial intermédiaire entre les quartiers du Monitoring et le niveau régional.

Médiane et quartiles (de revenus)

Sur une distribution ordonnée des revenus, les quartiles correspondent aux valeurs qui divisent l'échantillon en quatre groupes égaux, reprenant chacun 25 % des effectifs. La médiane coïncide avec le deuxième quartile. Par extension, les quartiles font référence aux groupes d'individus produits par la division de l'échantillon en quartiles. Le premier quartile (Q1) correspond alors aux 25 % de la population avec les revenus les plus faibles, le deuxième quartile (Q2) aux 25 % de la population suivants et ainsi de suite jusqu'au quatrième quartile (Q4), qui définit le quart de la population avec les revenus les plus élevés.

Pentagone

Zone de Bruxelles située à l'intérieur des boulevards de la petite ceinture. Il s'agit de la ville qui était anciennement protégée par les murs d'enceinte. Le nom de cette zone vient de la forme que dessine le tracé des anciennes murailles.

Première couronne

Désigne les quartiers de la RBC situés entre le Pentagone et la deuxième couronne.

Région urbaine

Ensemble formé par l'agglomération et sa banlieue.

Zone résidentielle des migrants alternants (ZRMA)

Prolonge la banlieue de la ville centrale et est à l'origine d'une part élevée de mouvements pendulaires vers la Capitale.

Notes

1. C'est-à-dire domicilié au sein de la Région de Bruxelles-Capitale au 1er janvier de l'année de la transaction.
2. Le terme « occupant » est à prendre avec une relative précaution puisque les données ne permettent pas de déterminer si une acheteuse ou un acheteur reste domicilié dans la durée dans le bien acheté.
3. Les données utilisées proviennent des enregistrements des actes de vente. À moins qu'un logement neuf ne soit vendu sous le régime des droits d'enregistrement, un logement construit sur un terrain à bâtir ne sera pas (ou pas complètement) consigné dans ladite base de données. Pour pouvoir analyser le logement neuf, les données devraient être complétées par les données relatives aux permis de bâtir, ce qui n'est pas le cas ici.
4. Les transactions analysées sont catégorisées par nature selon l'acte, regroupées en « maisons » et « appartements ». Les catégories non-assimilables à celles-ci ne sont pas reprises dans l'analyse. La nature selon l'acte est la nature du bien mentionnée dans l'acte de vente et constatée par le notaire. Les données

relatives aux transactions immobilières transmises par le SPF Finances consistent en une centaine de natures selon l'acte. Pour faciliter l'analyse, ces différentes natures sont rassemblées en quatre catégories : « maisons », « appartements », « en construction » et « autres ». Seules les deux premières catégories sont considérées ici.

5. La variable « type de ménage » est croisée avec la variable « position dans le ménage ». Ce croisement permet notamment de distinguer si les acheteurs provenant de ménages de type « couple avec enfant(s) » occupent une position d'enfant (de plus de 18 ans) ou d'adulte dans le ménage considéré. Dans l'interprétation des groupes, cette distinction permet l'hypothèse des enfants qui quittent le ménage de leurs parents lors de l'achat d'un bien.
6. Pour les duos d'acheteurs, les acquéreurs peuvent venir du même ménage ou de ménages différents. Dans ce dernier cas, c'est le type de ménage de chacun des acheteurs avant la transaction qui est considéré. Il est donc possible, par exemple, que deux isolés achètent ensemble ou, dans le cas d'une recomposition familiale, que deux personnes provenant de ménages type « couple avec enfant(s) » achètent et forment un nouveau ménage ensemble. Les possibilités sont multiples et ce Focus ne reprend que les catégories les plus représentées.
7. Le revenu des acheteuses et acheteurs (ou revenu moyen lorsqu'ils sont deux) est restitué par rapport aux revenus par déclarant (RTNIC) strictement supérieurs à 0 de la population officielle bruxelloise selon le Registre national et âgée de plus de 18 ans.
8. Un primo-acquéreur est un acheteur qui, jusqu'à 2 ans avant la transaction, ne possède pas d'autre bien en co- ou pleine propriété.
9. Parmi les acheteurs seuls, en plus des isolés et des familles monoparentales, il se peut que le type de ménage enregistré par le Registre National au moment de la transaction soit « en couple avec ou sans enfant(s) ». Ne sachant pas la situation familiale que cela traduit, nous avons affecté à ces acheteurs le type de ménage « 1-2 adulte(s) sans ou avec enfant(s) », ce qui nous importe étant la famille de destination. En effet, lorsqu'il y a une décision d'achat, il y a prise en compte de la structure familiale.

COORDINATION SCIENTIFIQUE

Astrid Romain

COMITÉ DE LECTURE

Sabrine Cipriano, Xavier Dehaibe, Jean-Pierre Hermia

ÉDITRICE RESPONSABLE

Astrid Romain - IBSA

©2025 Région de Bruxelles-Capitale. Tous droits réservés.