

**DREAL**

Pays de la Loire

service  
connaissance  
des territoires  
et évaluation

Novembre  
2013

*La situation de l'habitat et du logement  
en Pays de la Loire*

## La commercialisation des logements neufs en Pays de la Loire en 2012

ANALYSES  
ET CONNAISSANCE

Collection

n° 93



PRÉFET  
DE LA RÉGION  
PAYS DE LA LOIRE

direction régionale de l'environnement, de l'aménagement  
et du logement Pays de la Loire



## Sommaire

- Définition des zonages utilisés	p. 4
- L'enquête sur la commercialisation des logements neufs	p. 4
- Les principaux enseignements	p. 5
I - Répartition spatiale des logements vendus	<b>p. 7</b>
I - 1 - En 2012	p. 7
I - 2 - Évolution depuis 2000	p. 9
II - Taille des logements vendus	<b>p. 12</b>
II - 1 - En 2012	p. 12
II - 2 - Évolution depuis 2000	p. 14
III - Prix des logements vendus	<b>p. 15</b>
III - 1 - En 2012	p. 15
III - 2 - Évolution depuis 2000	p. 17
IV – Rythme de commercialisation des logements en 2012	<b>p. 18</b>
IV - 1 - À l'échelle régionale	p. 18
IV - 2 - Aux échelles locales	p. 19
IV - 3 - En fonction de la taille	p. 23
V - Annexes par agglomération (logements collectifs)	<b>p. 24</b>
V - 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage	p. 26
V - 2 - Encours de logements collectifs par ménage	p. 27
V - 3 - Délai de commercialisation des logements collectifs	p. 28
V - 4 - Prix de vente par logement collectif	p. 29
V - 5 - Prix de vente par m <sup>2</sup> de logements collectif	p. 30

### **Définition des zonages utilisés : centres, banlieues, périphéries, villes moyennes, rural sous influence urbaine, rural « pur », littoral**

Les concepts utilisés sont dérivés des « zonages en aires urbaines – 2010 » définis par l'INSEE et fondés sur les résultats du Recensement de Population millésimé 2008 : grands pôles, moyens pôles et petits pôles urbains à chacun desquels sont rattachées des couronnes, communes multipolarisées, communes isolées :

- unité urbaine ou agglomération : ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité de tissu bâti et comptant au moins 2 000 habitants ;

- grand pôle : agglomération offrant au moins 10 000 emplois ;

- moyen pôle : agglomération comptant de 5 000 à moins de 10 000 emplois ;

- petit pôle : agglomération comptant de 1 500 à moins de 5 000 emplois ;

- aire urbaine : ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle (ou agglomération) et par des communes dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci ;

- couronne : ensemble des communes d'une aire urbaine extérieures au pôle (ou agglomération).

Les concepts de **centre**, **banlieue** et **périphérie**, renvoient dans le présent document à quatre « grands pôles » : Nantes, Angers, Le Mans, Saint-Nazaire :

- le **centre** correspond à la commune la plus peuplée ;

- dans la **banlieue** sont incluses le cas échéant les autres communes du pôle ;

- la **périphérie** réunit les communes de la couronne.

Le **littoral** est composé des communes présentes dans le zonage loi littoral en tant que commune littorale, à l'exception de 4 communes de l'aire urbaine de Saint-Nazaire considérées par convention en tant que composantes de l'aire urbaine et non en tant que communes littorales.

### **L'enquête sur la commercialisation des logements neufs**

L'enquête sur la commercialisation des logements neufs (ECLN) est une enquête trimestrielle de suivi de la commercialisation des logements neufs destinés à la vente aux particuliers portant sur des programmes de 5 logements ou plus.

Les règles du secret statistique s'appliquent lors de la diffusion des résultats. Trois types de données sont alors distingués :

- les données considérées comme publiques : référence du pétitionnaire, caractéristiques du programme (adresse, type de logements, nombre de logements, trimestre de début et de fin de commercialisation), mises en vente. Ces données sont diffusables à tous les niveaux géographiques.

- les données considérées comme sensibles : les prix de réservation à la vente. Elles sont diffusées en appliquant les règles strictes du secret statistique : une donnée est diffusable si elle concerne au moins trois entreprises, c'est-à-dire trois promoteurs, dont aucun ne réalise 85 % ou plus de la donnée publiée. Le secret statistique doit être calculé pour la donnée au niveau de la zone géographique de diffusion.

- les données considérées comme peu sensibles : réservations, taille des logements réservés, stock de logements offerts à la commercialisation. Les données de cette troisième catégorie sont diffusables sans restriction à un niveau départemental et pour les zonages d'au moins 50 000 habitants (unités urbaines, aires urbaines ou autres zonages) pour lesquels au moins cinq promoteurs sont présents en moyenne et sans vérification de la règle concernant la contribution dominante (plus de 85 %).

## Les principaux enseignements

### En 2012, 488 logements individuels groupés et 4 193 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2012 en Pays de la Loire, 488 maisons individuelles (groupées) et 4 193 appartements ont été réservés ou vendus dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. Ces chiffres représentent 5,9 % des maisons et 5,4 % des appartements vendus sur l'ensemble de la France métropolitaine.

### 2012, année médiocre pour le nombre des ventes en Pays de la Loire

Au regard de l'évolution par année des ventes intervenues depuis 2000, 2012 apparaît comme une année médiocre pour les Pays de la Loire :

- seules, 2000, 2001 et 2008 ont fait moins bien ;
- 2012 constitue de loin la plus mauvaise des 13 années pour les maisons (nombre de ventes compris entre 760 et 1 290 entre 2000 et 2011) ;
- 2012 occupe le 9ème rang pour les appartements (nombre de logements vendus variant entre 2 783 et 5 869).

### Les logements vendus, maisons et plus encore appartements, sont fortement concentrés dans le sud de la région, dans les principales agglomérations et sur le littoral

Les départements de Loire-Atlantique (50,4 %), de Maine-et-Loire (23,0 %) et de Vendée (12,7 %), accaparent 86,1 % des logements individuels vendus sur la région. La concentration des logements collectifs est encore plus forte sur la Loire-Atlantique (75,3 %) ; la Vendée en représente 12,4 %, le Maine-et-Loire 7,5 %, la Mayenne seulement 0,9 %.

De même, les agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire se partagent 63,7 % des logements individuels et 82,4 % des collectifs vendus en 2012 sur l'ensemble des Pays de la Loire.

Mais, alors que les banlieues accueillent 47,3 % et les villes centres 16,4 % des maisons, la répartition des appartements est plus équilibrée (respectivement 38,6 % et 43,8 %).

À elle seule, l'agglomération nantaise héberge 32,2 % des logements individuels (dont 27,9 % dans la banlieue) et 63,2 % des collectifs (32,7 % dans la banlieue).

Le littoral accueille 13,9 % des logements individuels et 10,3 % des collectifs.

Le reste de la région incluant les périphéries d'aires urbaines ainsi que les villes moyennes réunit par conséquent 22,4 % des logements individuels et 7,3 % des collectifs.

### Sur 12 ans, les ventes de maisons se déplacent vers les banlieues de Nantes et d'Angers, les ventes d'appartements vers l'agglomération de Nantes

La part de l'agglomération nantaise dans les ventes régionales de logements individuels groupés est passée entre 2006 et 2012 de 10,3 % à 32,2 %, celle d'Angers de 6,4 % à 16,3 %. Cette progression a quasi exclusivement profité aux banlieues (de 12,1 % à 42,2 %). Les parts des agglomérations du Mans et de Saint-Nazaire tout comme celle du littoral ont peu varié.

De leur côté, les ventes régionales de logements collectifs se concentrent de plus en plus fortement et spectaculairement sur l'agglomération nantaise : 33,3 % en 2006, 63,2 % en 2012. Tous les autres territoires infra-régionaux pâtissent de cette évolution, même si le littoral (passé de 5,8 % à 5,2 % entre 2006 et 2012), voire les banlieues d'Angers, du Mans et de Saint-Nazaire (de 7,4 % à 4,6 % dans la même période) résistent mieux que les villes centres de ces agglomérations (de 15,8 % à 6,3%) et que le reste de la région (de 37,7 % à 20,7 %).

### La taille des logements vendus est le reflet de leur structure : 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, près de 90 % des appartements, de 1 à 3 pièces

Les ventes de maisons de 4 ou 5 pièces sont relativement plus fréquentes dans les principales agglomérations (87 %), principalement leurs banlieues, que sur le littoral (45 %). Il en résulte une taille moyenne de maisons vendues plus élevée dans ces agglomérations (84 m<sup>2</sup>) que sur le littoral (74 m<sup>2</sup>).

Les ventes d'appartements de 4 pièces ou plus sont plus fréquentes dans les agglomérations autres que Nantes (18,5 %) que dans celle de Nantes (10,0 %). Il en découle une taille moyenne d'appartements vendus plus élevée hors de l'agglomération nantaise (58 m<sup>2</sup>) qu'à Nantes (53m<sup>2</sup>, avec très peu de différence entre banlieue et centre).

Le recentrage des ventes de maisons vers les banlieues de Nantes et d'Angers s'accompagne d'une proportion plus importante des ventes de 4 et 5 pièces, tandis que la polarisation des ventes d'appartements sur l'agglomération nantaise s'accompagne d'une proportion accrue des ventes de 1 et 2 pièces.

## **Des prix par logement vendu en 2012 en moyenne de 207 580 € pour les maisons, de 185 470 €, soit 3 360 €/m<sup>2</sup> pour les appartements, plus élevés à Nantes et sur le littoral**

Le prix moyen de vente des appartements est de 185 470 €.

Pour le prix au m<sup>2</sup>, soit 3 360 €, la région figure au 10<sup>ème</sup> rang national. Ce prix au m<sup>2</sup> s'élève à 4 840 € en Ile-de-France, à 4 320 € en Provence-Alpes-Côte d'Azur, à 3 700 € en Rhône-Alpes, mais à l'opposé se situe à 2 640 € en Lorraine et à 2 620 € dans le Limousin.

Nantes, Saint-Nazaire et le littoral se distinguent par leur prix au m<sup>2</sup>, 3 500 ± 200 €, nettement supérieur à celui des agglomérations d'Angers et du Mans, lui-même peu différent du reste de la région, de l'ordre de 2 700 à 2 800 €.

Pour le prix moyen des maisons individuelles, soit 207 580 €, les Pays de la Loire se positionnent au 15<sup>ème</sup> rang des régions de France métropolitaine, loin derrière l'Ile-de-France, la Corse et Provence-Alpes-Côte d'Azur où il dépasse couramment 300 000 €, ou encore de Rhône-Alpes où il est de 293 000 €. Dans les autres régions, ce prix varie entre 170 000 et 230 000 €.

Les logements individuels sont vendus en moyenne 24 % plus chers dans l'agglomération nantaise que sur le reste des Pays de la Loire.

### **Une tendance confirmée au ralentissement de la hausse des prix**

Malgré une reprise à 2,4 % entre 2011 et 2012, la tendance au ralentissement du rythme de croissance du prix des maisons vendues en Pays de la Loire, dont la moyenne annuelle avait été de 8,4 % entre 2000 et 2006, avant de tomber à 1,0 % entre 2006 et 2011, se poursuit.

Le processus de décélération du rythme de croissance des prix est encore plus sensible par m<sup>2</sup> d'appartement : + 7,3 % par an entre 2000 et 2006, + 3,7 % entre 2006 et 2012, dont - 1,5 % entre 2011 et 2012.

### **Un délai de commercialisation presque record en 2012 : une même cause, mais des conséquences différentes sur l'encours des maisons et des appartements**

Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement de l'encours de fin d'année<sup>1</sup> sur l'ensemble des Pays de la Loire sont de 18,4 mois pour les maisons et de 15,8 mois pour les appartements.

Il s'agit, pour l'un comme pour l'autre des deux types de construction, du deuxième plus haut niveau enregistré depuis plus de 25 ans - après celui de fin 2008, et alors que 2009 à 2011 figuraient comme des années à commercialisation des logements neufs plutôt rapide.

Par rapport à la moyenne 2000 - 2012, ces délais sont donc importants, supérieurs de respectivement + 8,3 et + 7,1 mois.

Pour les maisons comme pour les appartements, le niveau du délai de commercialisation des logements neufs atteint fin 2012 trouve son origine dans la même conjonction d'une forte diminution des ventes, du maintien à un niveau - au moins relativement - élevé des mises en vente, et du décalage qui en résulte.

Pour autant, les conséquences sur l'encours en sont très différentes.

Pour les maisons, la hausse du rythme de commercialisation résulte d'une chute à un niveau sans précédent depuis 1985 du nombre des ventes, diminué de moitié par rapport à la moyenne des années 2000 à 2012, jointe à un niveau resté relativement élevé bien qu'inférieur de 21 % à cette même moyenne des mises en vente. Ce décalage n'implique pas de poussée substantielle de l'encours, qui demeure dans la moyenne des valeurs observées depuis 2000 et donc loin d'être « anormal ».

S'agissant des appartements, les incidences sur l'encours sont très différentes et beaucoup plus sensibles. Dans leur cas, on se trouve en présence d'une diminution limitée (à 8 %) du nombre des ventes, et d'une progression (de 34 %) des mises en vente. Le décalage induit cette fois une forte montée (+ 75 %) de l'encours qui le conduit au niveau le plus important jamais atteint.

### **Une commercialisation moins problématique des logements dont la taille est la plus demandée**

Des délais de commercialisation plus rapides correspondent aux maisons de 4 ou 5 pièces ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces. Toutefois, la commercialisation des appartements de 3 pièces pose davantage de problèmes.

---

<sup>1</sup> = délai de commercialisation de l'encours correspondant au niveau de ventes de l'année écoulée

## I – Répartition spatiale des logements vendus

### I – 1 - En 2012

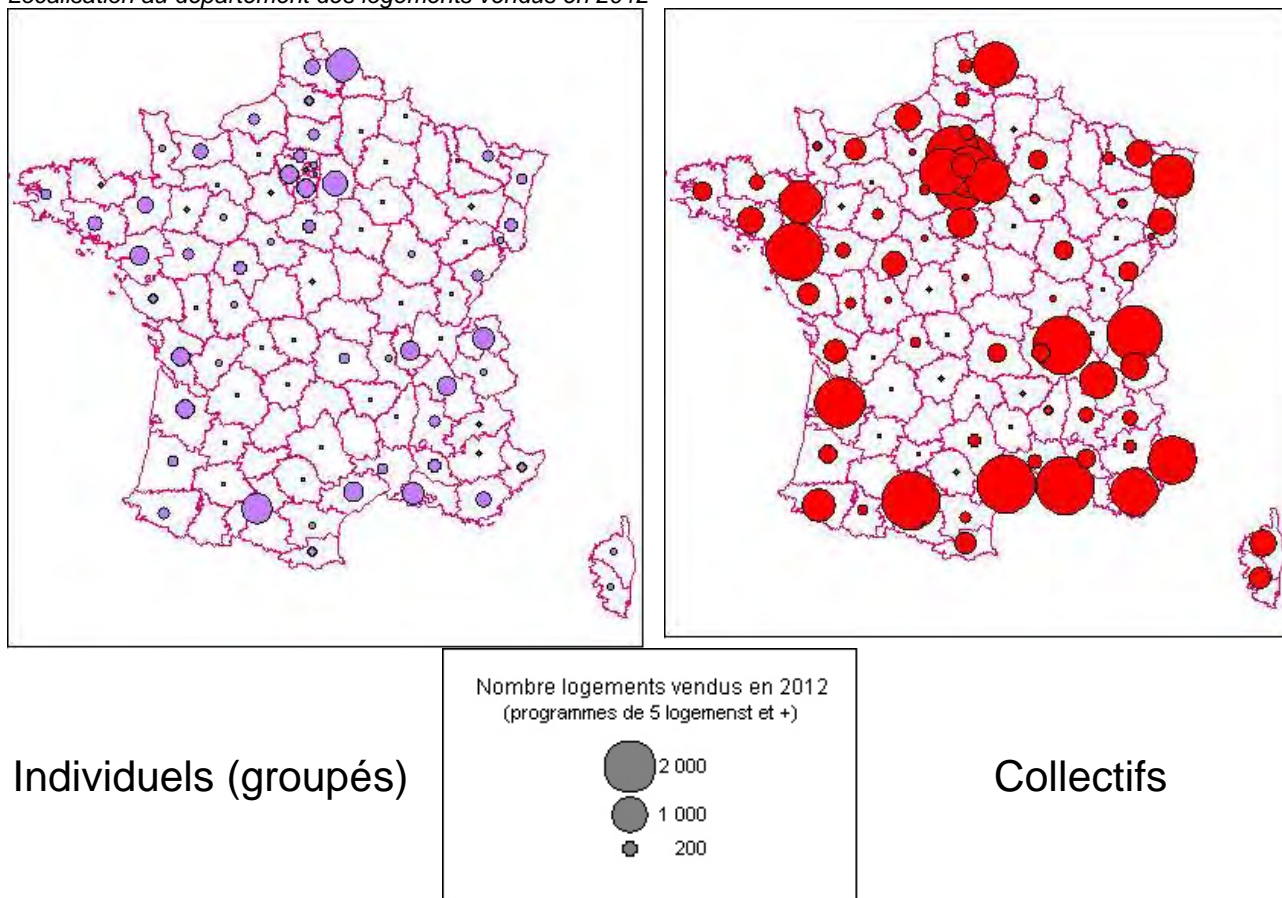
#### 488 logements individuels groupés et 4 193 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2012 en Pays de la Loire, 488 maisons individuelles (groupées) et 4 193 appartements ont été réservés ou vendus dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. La région se classe dans les deux cas en 7<sup>ème</sup> position des régions de France métropolitaine dont elle représente respectivement 5,9 % des maisons et 5,4 % des appartements vendus.

Les disparités de répartition inter-régionale sont très fortes puisque :

- cinq régions (dans l'ordre, Rhône-Alpes, Ile-de-France, Nord-Pas de Calais, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Midi-Pyrénées) réunissent 53,9 % des logements individuels groupés vendus;
- cinq régions (Ile-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées) accaparent 61,9 % des logements collectifs vendus.

Localisation au département des logements vendus en 2012



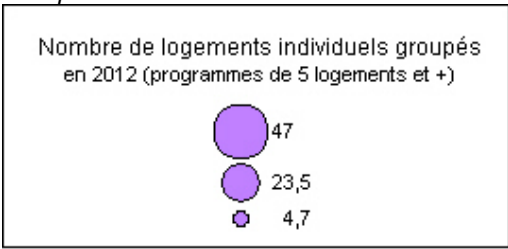
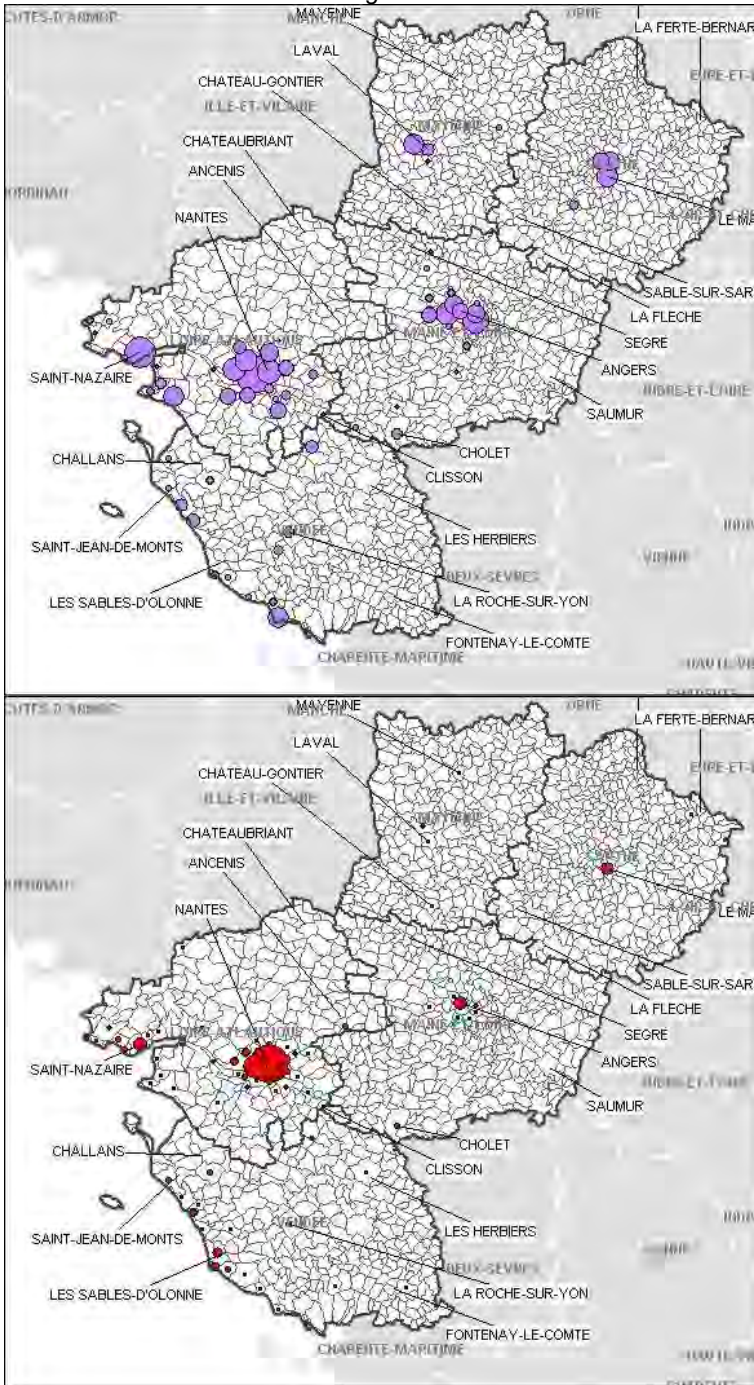
#### Les logements, individuels groupés et plus encore collectifs, sont fortement concentrés dans le sud de la région, dans les principales agglomérations et sur le littoral

Les disparités de localisation intra-régionale sont encore plus marquées.

Les départements de Loire-Atlantique (50,4 %), de Maine-et-Loire (23,0 %) et de Vendée (12,7 %), accaparent ainsi 86,1 % des logements individuels vendus sur la région.

La concentration des logements collectifs est encore plus forte sur la Loire-Atlantique (75,3 %) ; la Vendée en représente 12,4 %, le Maine-et-Loire 7,5 %, la Mayenne seulement 0,9 %.

Localisation à la commune des logements réservés à la vente ou vendus aux particuliers autorisés en 2012



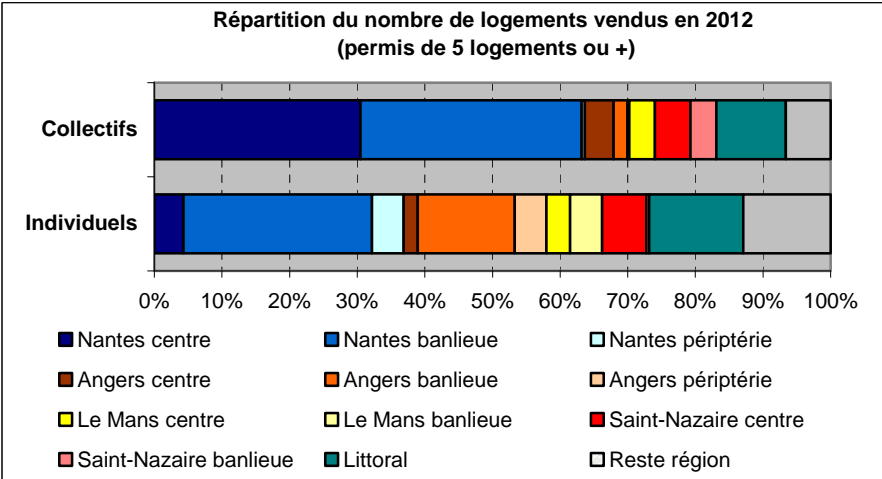
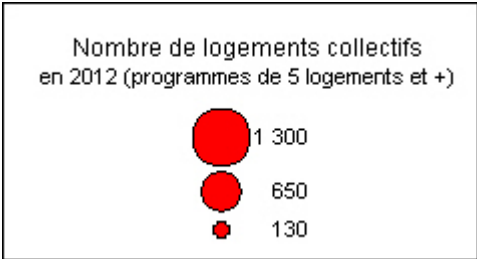
De même, les quatre agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire se partagent 63,7 % des logements individuels et 82,4 % des collectifs vendus en 2012 sur l'ensemble des Pays de la Loire.

Mais, alors que les banlieues accueillent 47,3 % et les villes centres 16,4 % des maisons, la répartition des appartements est plus équilibrée (respectivement 38,6 % et 43,8 %).

À elle seule, l'agglomération nantaise héberge 32,2 % des logements individuels (dont 27,9 % dans la banlieue) et 63,2 % des collectifs (32,7 % dans la banlieue).

Le littoral accueille 13,9 % des logements individuels et 10,3 % des collectifs.

Tout le reste de la région incluant les périphéries d'aires urbaines ainsi que les villes moyennes réunit par conséquent 22,4 % des logements individuels et 7,3 % des collectifs.



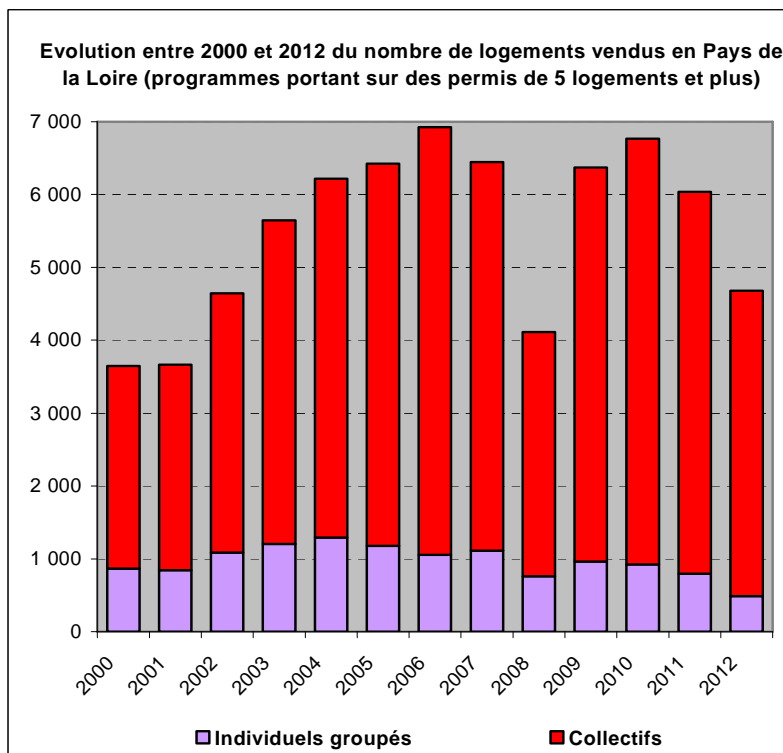


## I – 2 - Évolution depuis 2000

### 2012, année médiocre pour le nombre des ventes en Pays de la Loire

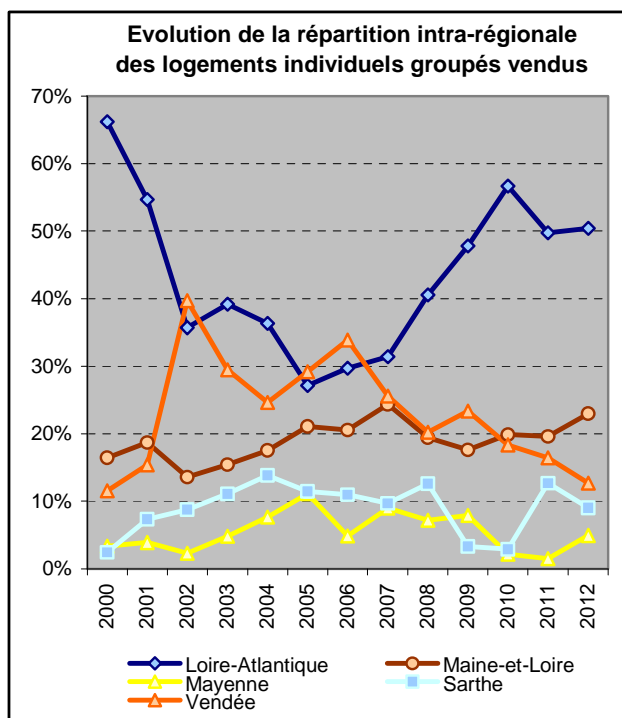
Au regard de l'évolution par année depuis 2000 des ventes intervenues dans le cadre de programmes de 5 logements ou plus, 2012 apparaît comme une année médiocre pour les Pays de la Loire :

- seules 2000, 2001 et 2008 ont « fait moins bien » ;
- 2012 constitue de loin la plus mauvaise des 13 années pour les maisons (nombre de ventes compris entre 762 et 1 294 entre 2000 et 2011) ;
- 2012 occupe le 9<sup>ème</sup> rang pour les appartements (nombre de logements vendus variant entre 2 783 et 5 869).



### Une répartition des ventes entre nord et sud de la région restée stable, mais ayant connu de profondes mutations internes tant pour les individuels que pour les collectifs

- o **Un déplacement des ventes de maisons vers les banlieues de Nantes et d'Angers**



Au cours des années 2000 à 2012, la part des ventes régionales de logements individuels groupés revenant aux départements de Loire-Atlantique, de Maine-et-Loire et de Vendée réunis est restée bon an mal an comprise entre 75 % et 95 %. En cela, l'année 2012 apparaît représentative des moyennes 2000-2012 ou encore 2006-2012, toutes deux proches de 86 %.

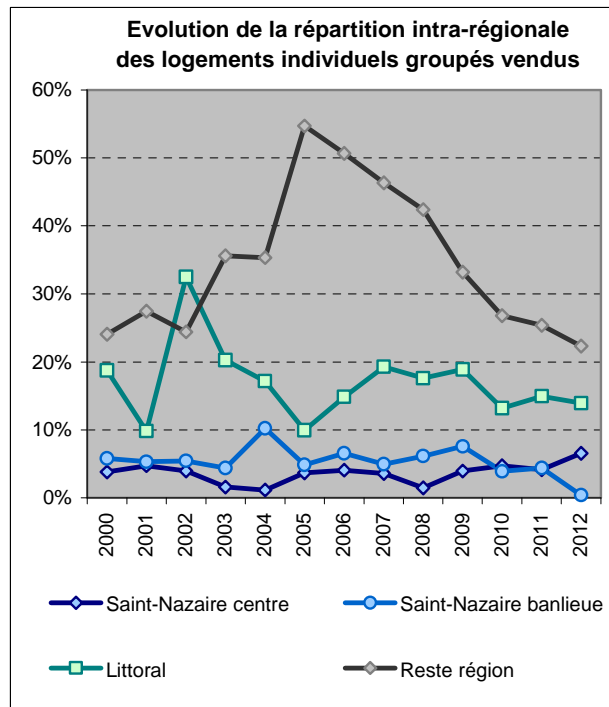
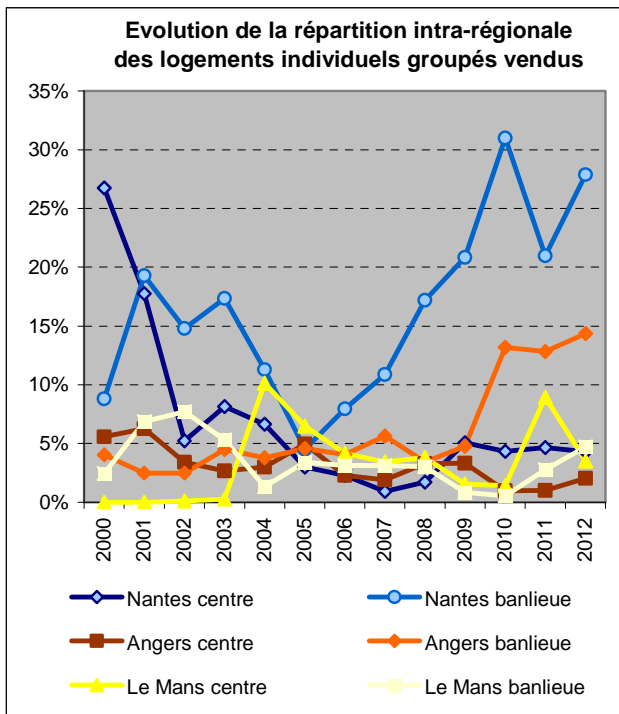
Toutefois, à partir du milieu des années 2000, alors que la part propre du Maine-et-Loire est demeurée à peu près stable (21 % ± 3 %), celle de Loire-Atlantique a connu une progression continue, passant notamment de 30 % en 2006 à 57 % en 2010, avant de se maintenir autour de 50 % depuis cette date, au détriment principal de la Vendée, dont la part a baissé de façon tout aussi manifeste (34 % en 2006, 13 % en 2012).

Dans le même temps, la part cumulée des ventes régionales circonscrites à la Sarthe et à la Mayenne est demeurée voisine de 15 %.

De la même manière, la part de l'agglomération nantaise dans les ventes régionales de logements individuels groupés est passée entre 2006 et 2012 de 10,3 % à 32,2 %, celle d'Angers de 6,4 % à 16,3 %. Cette progression y a quasi exclusivement profité aux banlieues (de 12,1 % à 42,2 %).

Au-delà d'« accidents » ponctuels, les parts des agglomérations du Mans et de Saint-Nazaire tout comme celle du littoral ont peu varié.

La progression observée sur les banlieues nantaise et angevine s'est donc opérée au détriment du reste du territoire des trois départements du sud de la région et prend ainsi la forme d'un recentrage.

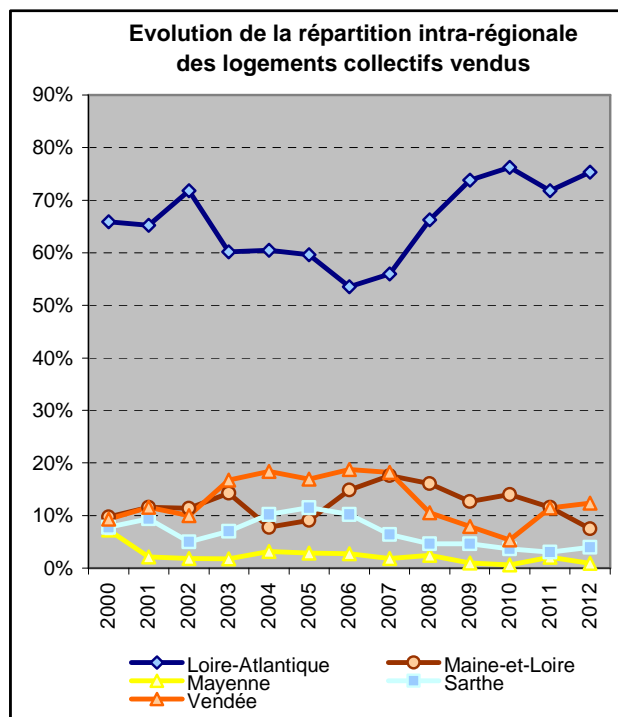


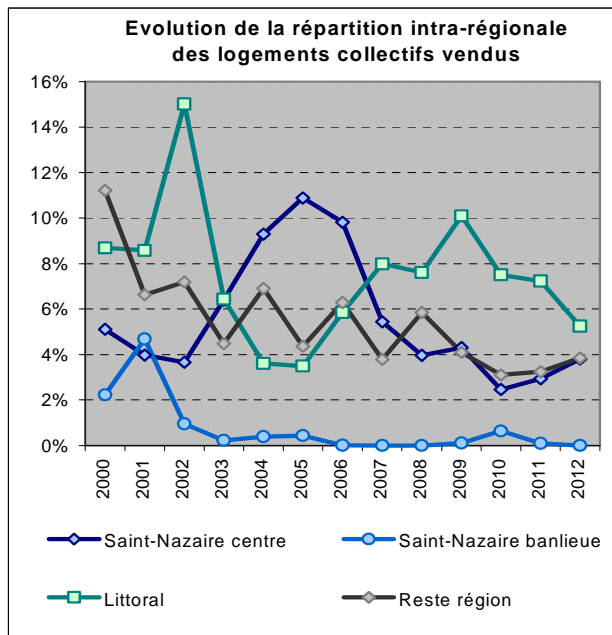
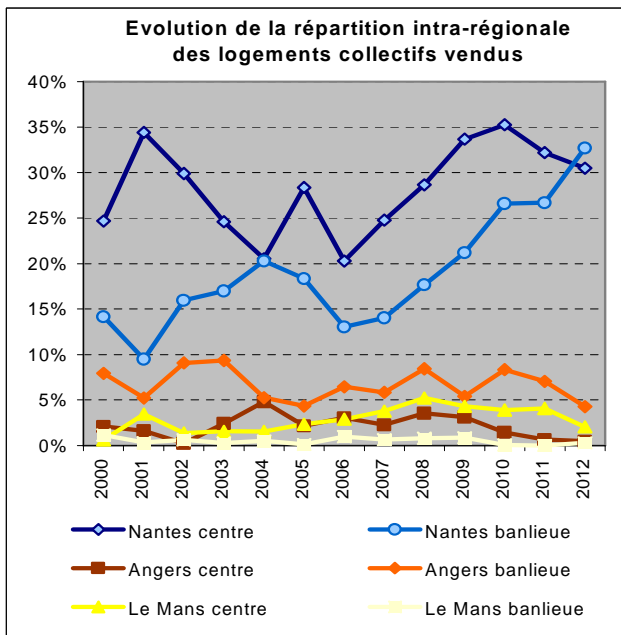
o **Un déplacement des ventes d'appartements vers l'agglomération de Nantes**

La part des ventes régionales de logements collectifs attribuées à la Loire-Atlantique est en 2012 et pour la 4<sup>ème</sup> année consécutive supérieure à 70 %, alors que ce seuil n'avait été atteint qu'en 2002 au cours des années 2000 à 2008, la proportion se situant même en-deçà de 60 % entre 2005 et 2007.

Les ventes régionales de logements collectifs se concentrent de plus en plus fortement et spectaculairement sur l'agglomération nantaise : 33,3 % en 2006, 63,2 % en 2012. En son sein, la banlieue supplante pour la 1<sup>ère</sup> fois le centre.

Tous les autres territoires infra-régionaux pâtissent de cette évolution, même si le littoral (passé de 5,8 % à 5,2 % entre 2006 et 2012), voire les banlieues d'Angers, du Mans et de Saint-Nazaire (de 7,4 % à 4,6 % dans la même période) résistent mieux que les villes centres de ces agglomérations (de 15,8 % à 6,3%) et que le « reste région » (de 37,7 % à 20,7 %).





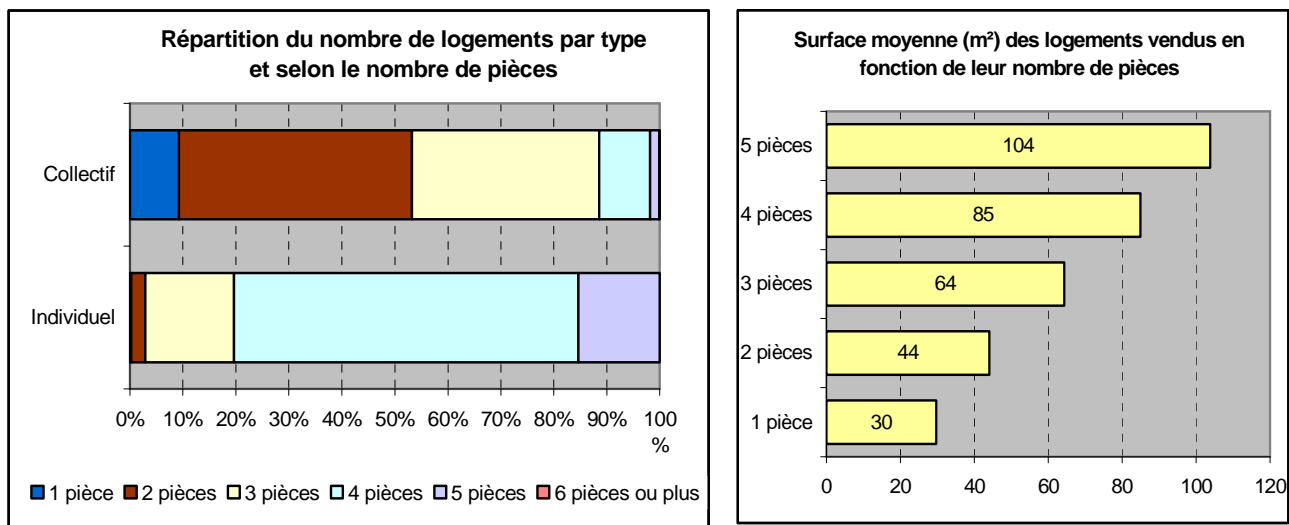
## II – Taille des logements vendus

### II – 1 - En 2012

**La taille moyenne des logements vendus est le reflet de leur structure : 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, près de 90 % des appartements, de 1 à 3 pièces**

La surface habitable moyenne des logements individuels groupés vendus en 2012 en Pays de la Loire est de 82,4 m<sup>2</sup>, celle des logements collectifs est de 55,4 m<sup>2</sup>.

Cette surface moyenne est indépendante du type de logement dès lors que celui-ci compte de 1 à 4 pièces : à nombre de pièces donné, la taille moyenne d'un logement individuel équivaut à peu près à celle d'un collectif. Pour les logements de 5 pièces toutefois, la taille des logements collectifs est plus élevée : 111 m<sup>2</sup> contre 97 m<sup>2</sup> pour les individuels.



Ce sont donc les différences de structure de chacun des deux types qui très essentiellement explique les différences de surface moyenne :

- les logements de 1 et 2 pièces comptent en effet pour 2,9 % des logements individuels vendus alors qu'ils en représentent 53,3 % des collectifs ;
- les logements de 3 pièces sont également moins présents dans les ventes de maisons (16,8 %) que de collectifs (35,3 %) ;
- en revanche, les logements de 4 et 5 pièces représentent respectivement 65,0 % et 15,4 % des logements individuels vendus, quand ils ne « pèsent » que 9,7 % et 1,7 % des ventes de collectifs.

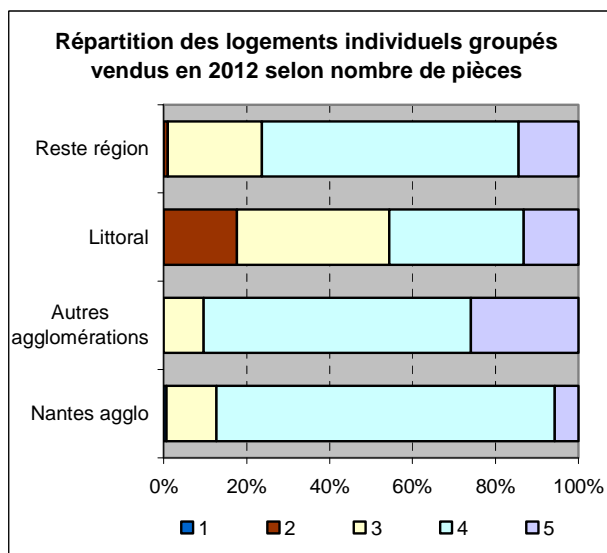
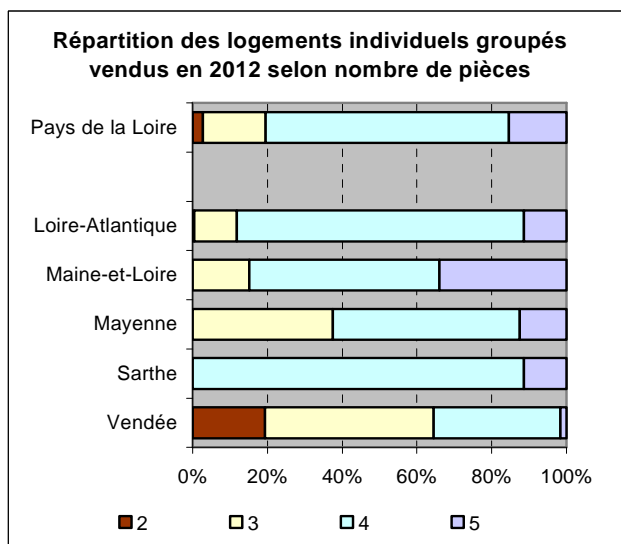
### **La taille moyenne des maisons vendues est plus élevée dans les agglomérations**

Les ventes de maisons de 4 ou 5 pièces sont relativement plus fréquentes :

- en Sarthe (100 % des ventes), Loire-Atlantique et Maine-et-Loire (88 % et 85 %), qu'en Vendée (35 %) ;
- dans les principales agglomérations (87 %) que sur le littoral (45 %).

Il en résulte une taille moyenne de maisons vendues plus élevée :

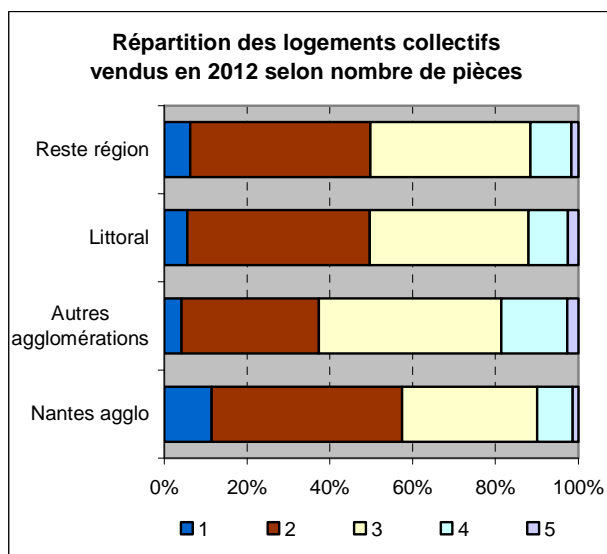
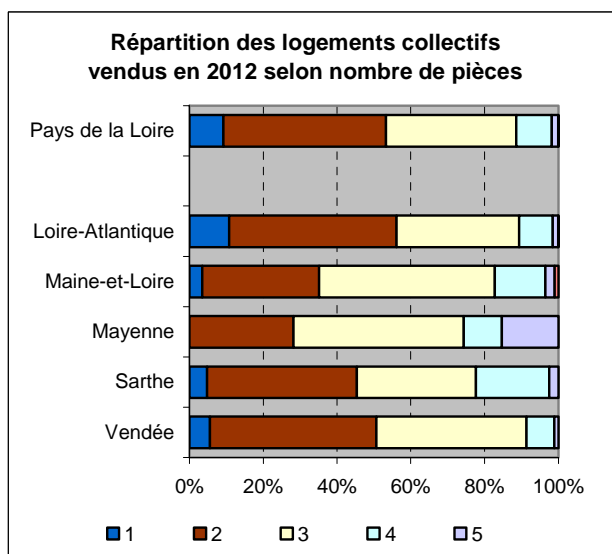
- en Sarthe, Loire-Atlantique et Maine-et-Loire (83 à 87 m<sup>2</sup>) qu'en Vendée (68 m<sup>2</sup>);
- dans les principales agglomérations (84 m<sup>2</sup>) que sur le littoral (74 m<sup>2</sup>) .



**La taille moyenne des appartements vendus est plus faible à Nantes**

Les ventes de logements collectifs de 4 pièces ou plus sont plus fréquentes :

- en Sarthe et en Mayenne (22 % et 26 %) voire en Maine-et-Loire (17 %), qu'en Loire-Atlantique (10,6 %) ou en Vendée (8,7 %) ;
- dans les agglomérations autres que Nantes (18,5 %) que dans celle de Nantes (10,0 %).

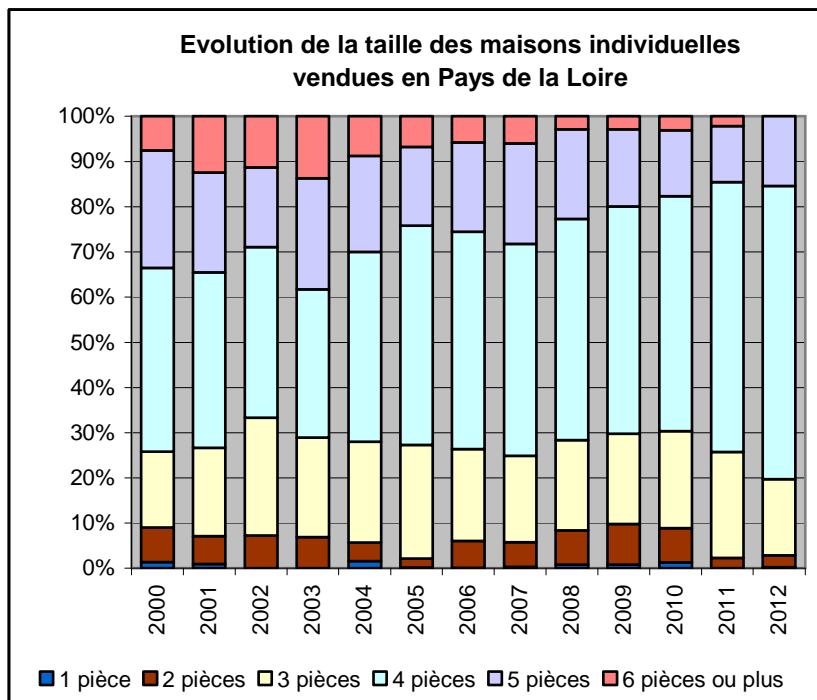


Il en résulte une taille moyenne d'appartements vendus plus élevée :

- en Sarthe (72 m<sup>2</sup>), Mayenne (61 m<sup>2</sup>) et Maine-et-Loire (63 m<sup>2</sup>), qu'en Loire-Atlantique et Vendée (53 à 55 m<sup>2</sup>) ;
- hors de l'agglomération nantaise (58 m<sup>2</sup>) qu'à Nantes (53m<sup>2</sup>, avec très peu de différence entre banlieue et centre)

## II – 2 - Évolution depuis 2000

### Le recentrage des ventes de maisons vers les banlieues de Nantes et d'Angers s'accompagne d'une proportion plus importante des ventes de 4 et 5 pièces



Entre 2000 et 2010, jamais la part des maisons comptant 4 ou 5 pièces n'avait atteint 70 % des ventes régionales, un minimum inférieur à 60 % étant même observé en 2002 et 2003. Cette proportion est pourtant montée à 72,1 % en 2011, puis à 80,4 % en 2012.

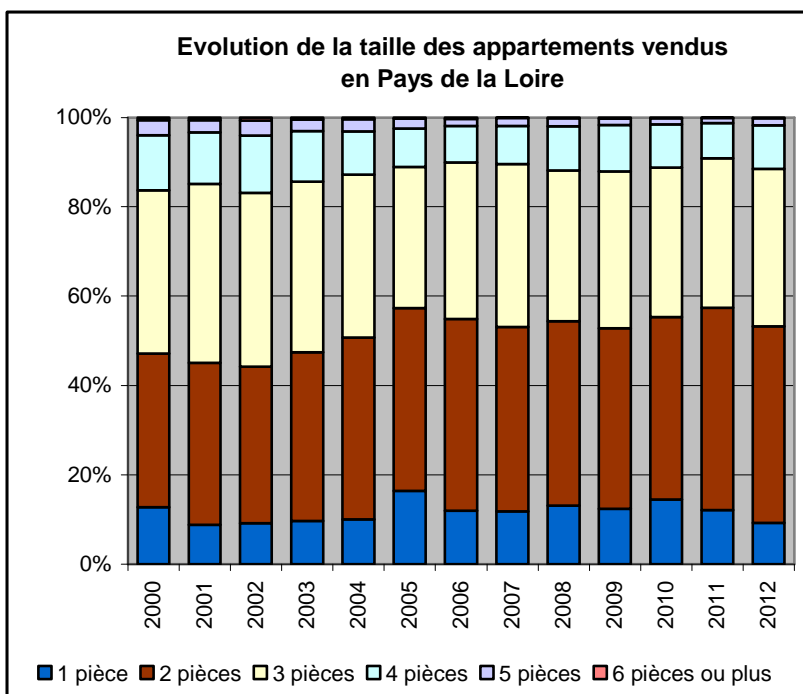
Cette montée au détriment des 6 pièces ou plus comme des 3 pièces ou moins de la part des maisons de 4 (principalement) voire 5 pièces accompagne le déplacement des ventes vers les banlieues et, à la marge, périphéries des trois principales agglomérations, Nantes, Angers et Le Mans (passées d'une moyenne de 26,4 % des ventes ligériennes cumulées en 2000-2010, à 51,2 % en 2012), particulièrement des deux premières.

### Le recentrage des ventes d'appartements vers l'agglomération nantaise s'accompagne d'une proportion accrue des ventes de 1 et 2 pièces

Depuis le milieu des années 2000, la tendance est nettement à la baisse de fréquence des ventes d'appartements de 4 pièces ou plus sur les Pays de la Loire passée de 15,6 % entre 2000 et 2003 à 10,9 % entre 2005 et 2012, ainsi que de 3 pièces, de 38,5 % à 34,3 %.

Ce sont les logements de une et deux pièces qui profitent de cette redistribution des tailles : respectivement de 10,1 % à 12,7 % et de 35,8 % à 42,1 % aux mêmes périodes.

Cette montée à partir du milieu des années 2000 de la part des petits appartements au détriment des plus grands est corollaire du déplacement des ventes vers l'agglomération nantaise.



### III – Prix des logements

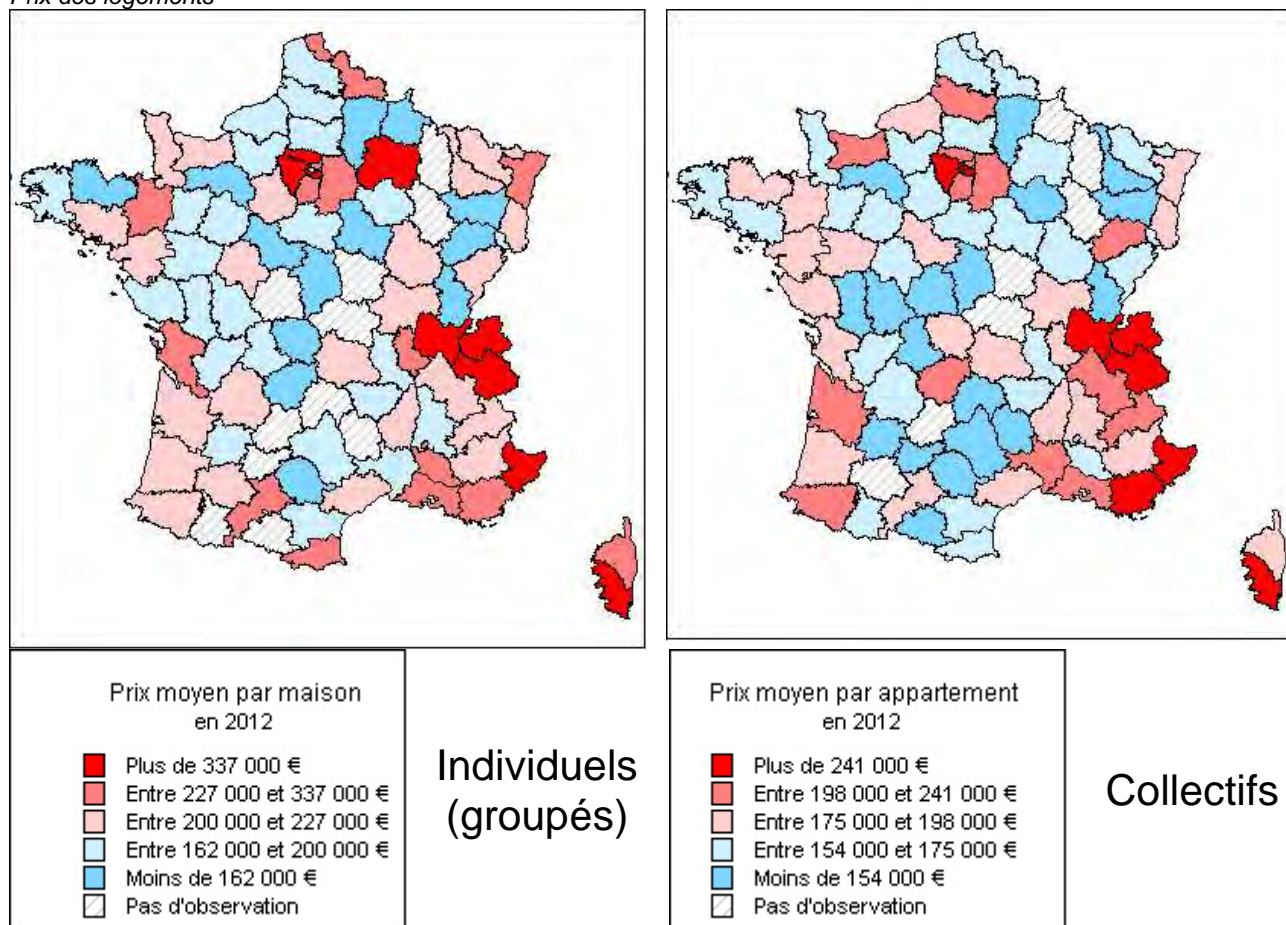
#### III – 1 - En 2012

**Un prix moyen par logement vendu en 2012 de 207 580 € pour les maisons, de 185 470 €, soit 3 360 €/m<sup>2</sup>, pour les appartements**

À l'échelle nationale, le prix moyen des maisons individuelles groupées comme celui des appartements vendus ou réservés en 2012 en Pays de la Loire se situent dans une honnête moyenne.

Pour le prix moyen des maisons individuelles, soit 207 580 €, la région se positionne au 15ème rang, loin derrière l'Ile-de-France, la Corse et Provence-Alpes-Côte d'Azur où il dépasse 300 000 €, ou encore de Rhône-Alpes où il est de 293 000 €. Dans toutes les autres régions, ce prix est compris entre 170 000 et 230 000 €.

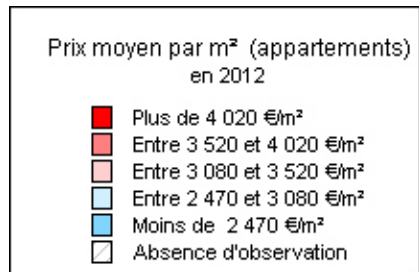
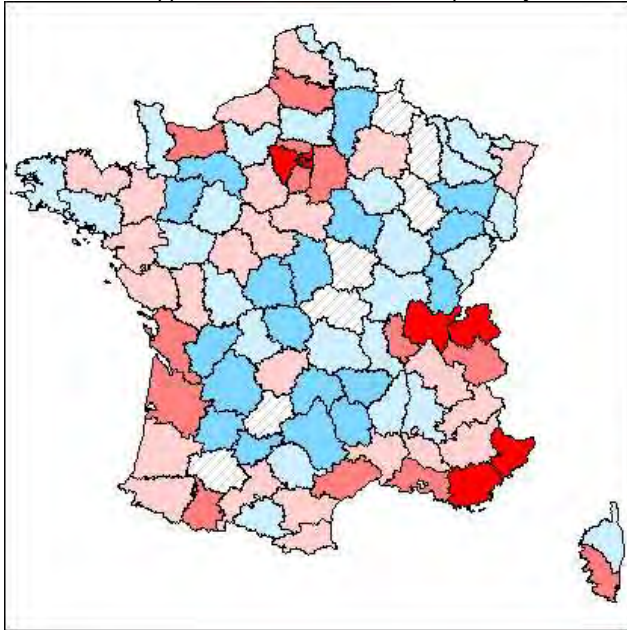
Prix des logements



Pour le prix au m<sup>2</sup> des appartements, avec 3 360 €, elle apparaît au 10<sup>ème</sup> rang. Ce prix s'élève à 4 840 € en Ile-de-France, à 4 320 € en Provence-Alpes-Côte d'Azur, à 3 700 € en Rhône-Alpes, mais à l'opposé se situe à 2 640 € en Lorraine et à 2 620 € dans le Limousin.

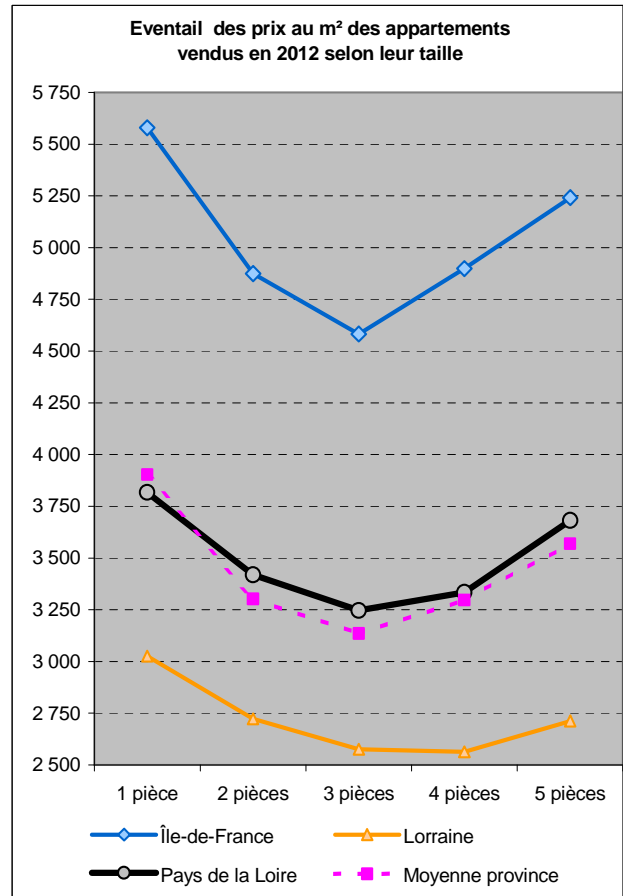
En Pays de la Loire comme dans la plupart des régions, la représentation graphique du prix au m<sup>2</sup> en fonction de l'évolution du nombre de pièces fait apparaître une courbe en « V » avec des valeurs qui diminuent de 1 à 3 pièces puis remontent. En Pays de la Loire pour 2012, cette gradation donne 3 816 € pour un une-pièce, 3 419 € pour un deux-pièces, un minimum à 3 246 € pour un trois-pièces, 3 333 € pour un quatre-pièces, 3 681 € pour un cinq-pièces.

Prix au m<sup>2</sup> des appartements vendus en 2012 : prix moyen



## Collectifs

Prix au m<sup>2</sup> par région selon le nombre de pièces

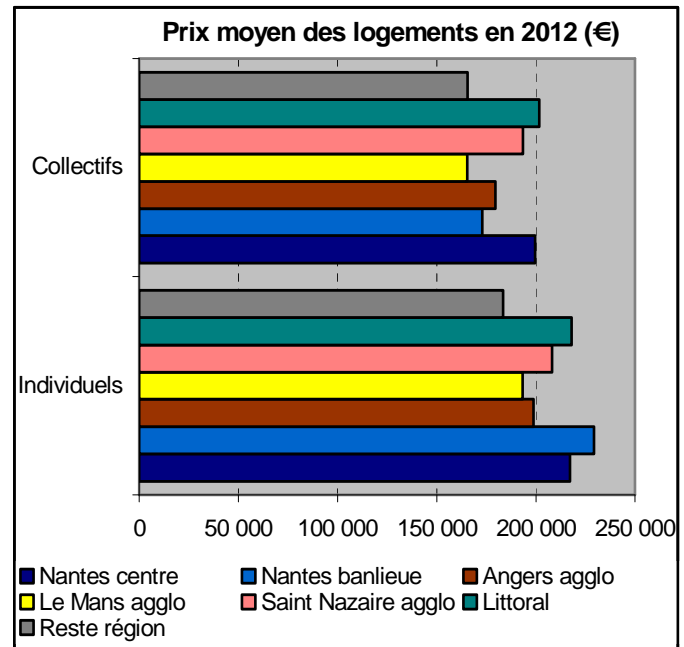


## Des prix par maison, par appartement et au m<sup>2</sup> sensiblement plus élevés dans l'agglomération nantaise et sur le littoral

Les logements individuels sont en moyenne 24 % plus chers dans l'agglomération nantaise qu'à l'écart des trois principales autres agglomérations et du littoral (« reste région ») ; par ordre de coût décroissant, le classement des prix à la réservation est le suivant pour 2012 :

- 1) agglomération nantaise (227 000 €), dont banlieue (229 000 €) et centre (217 000 €) ;
- 2) littoral (218 000 €) ;
- 3) agglomérations de Saint-Nazaire (208 000 €), d'Angers (198 000 €), du Mans (193 000 €) ;
- 4) reste région (183 000 €).

Il convient en toute rigueur d'indiquer que le coût moyen d'une maison acquise sur le littoral et dans une moindre mesure sur le « reste région » est minoré par la taille moindre des logements. Une répartition par taille des logements sur le littoral conforme à celle observée à Nantes conduirait à y majorer de 11 000 € le prix moyen par maison, autrement dit à le porter au niveau de celui de la banlieue nantaise.

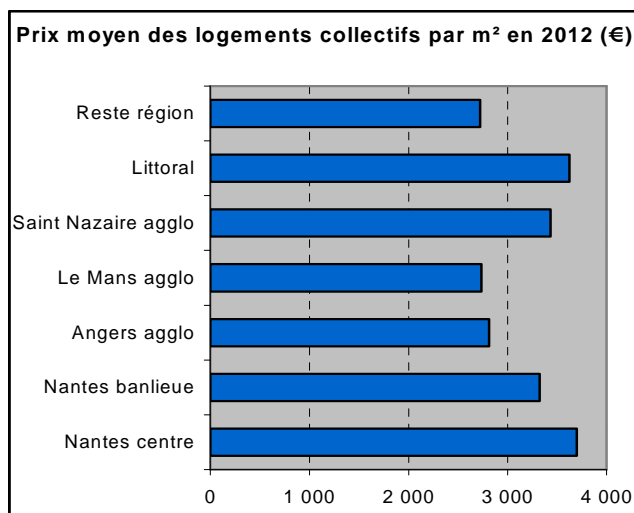


Nota : les valeurs relatives aux maisons sont purement indicatives en raison de la faiblesse du volume des transactions



Les logements collectifs sont en moyenne 22 % plus chers sur le littoral qu'en dehors des principales agglomérations (reste région) ; par ordre de coût décroissant, le classement des prix de vente pour 2012 est le suivant :

- 1) littoral (201 000 €) ;
- 2) agglomération de Saint-Nazaire (193 000 €) ;
- 3) agglomération nantaise (185 000 €), dont banlieue (173 000 €) et centre (199 000 €) ;
- 4) agglomération d'Angers (179 000 €) ;
- 5) agglomération du Mans (165 000 €) et reste région (165 000 €).

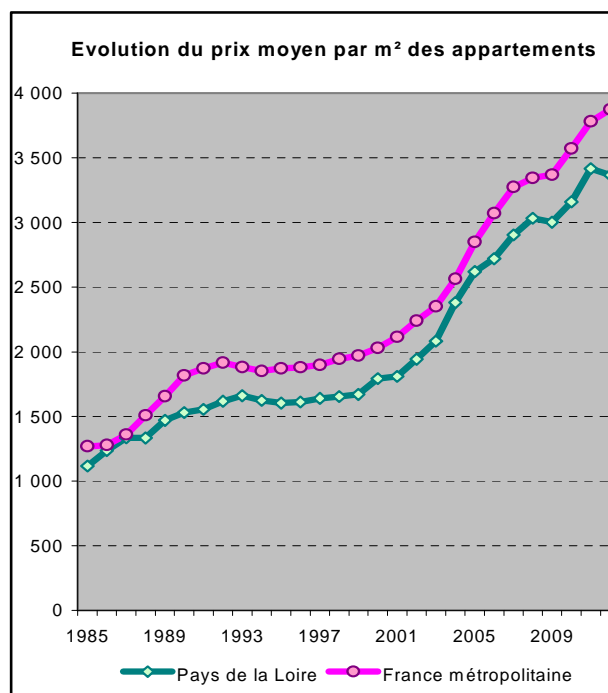
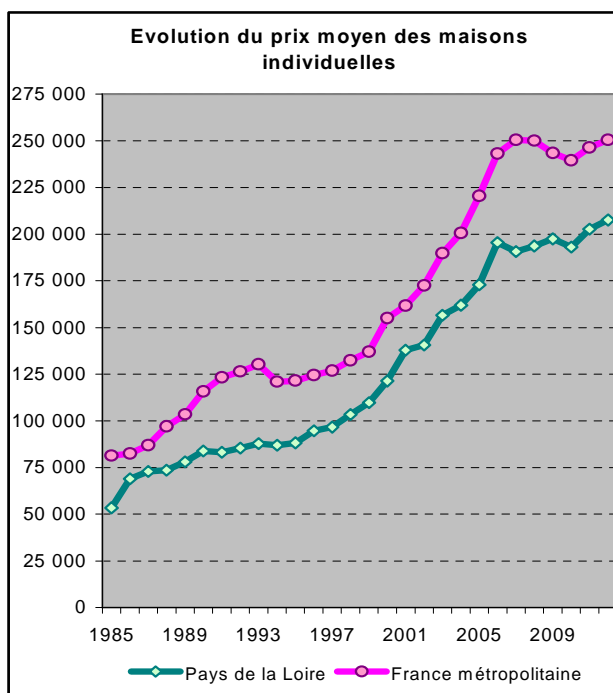


Nantes, Saint-Nazaire et le littoral se distinguent - encore - par leur prix au m<sup>2</sup>, soit 3 500 ± 200 €. Ce prix au m<sup>2</sup> est en effet nettement supérieur à celui des agglomérations d'Angers et du Mans, lui-même peu différent du « reste région » - c'est-à-dire de l'ordre de 2 700 à 2 800 €.

Au total, en Pays de la Loire, le prix des maisons comme celui des appartements, de même que le prix au m<sup>2</sup> des appartements, sont plus élevés à Nantes, Saint-Nazaire, ainsi que sur le littoral, autrement dit sur les territoires sur lesquels se concentre 82,5 % de la demande régionale

### III – 2 - Évolution depuis 2000

Malgré une reprise à 2,4 % entre 2011 et 2012, la tendance au ralentissement du rythme de croissance du prix des maisons individuelles groupées vendues en Pays de la Loire, dont la moyenne annuelle avait été de 8,4 % entre 2000 et 2006, avant de tomber à 1,0 % entre 2006 et 2011, se poursuit.

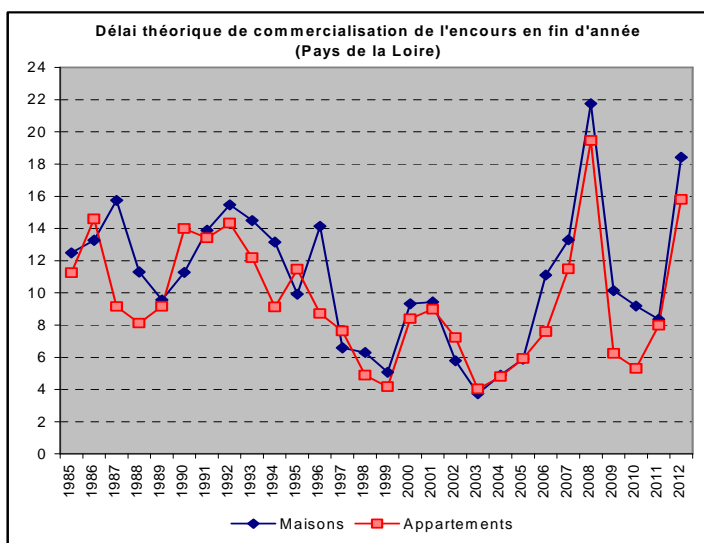


Le processus de décélération du rythme de croissance des prix est encore plus sensible par m<sup>2</sup> d'appartement : + 7,3 % par an entre 2000 et 2006, + 3,7 % entre 2006 et 2012, dont - 1,5 % entre 2011 et 2012.

## IV – Rythme de commercialisation

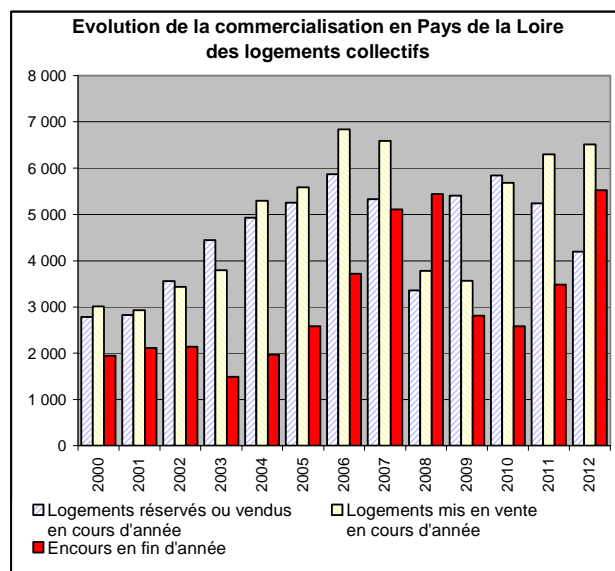
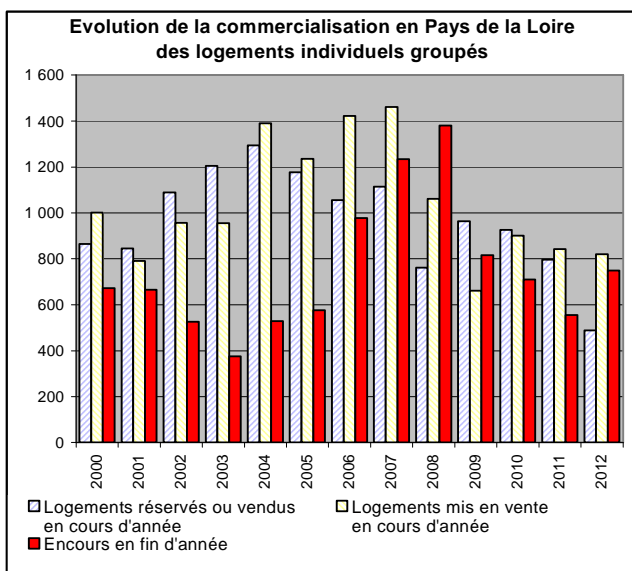
### IV – 1 - À l'échelle régionale

#### Un délai de commercialisation presque record en 2012



Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement de l'encours de fin d'année<sup>2</sup> sont sur l'ensemble des Pays de la Loire de 18,4 mois pour les logements individuels et de 15,8 mois pour les collectifs. Il s'agit, pour l'un comme pour l'autre des deux types de construction, du deuxième plus haut niveau enregistré depuis plus de 25 ans - après celui de fin 2008, et alors que 2009 à 2011 figuraient comme des années à commercialisation des logements neufs plutôt rapide.

Par rapport à la moyenne 2000 - 2012, ces délais sont donc importants, supérieurs de respectivement + 8,3 et + 7,1 mois.



#### Une même cause, mais des conséquences différentes sur l'encours des maisons et des appartements

Pour les maisons comme pour les appartements, le niveau atteint fin 2012 par le délai de commercialisation des logements neufs trouve son origine dans la même conjonction d'une forte diminution des ventes, du maintien à un niveau - au moins relativement - élevé des mises en vente, et du décalage qui en résulte.

Pour autant, les conséquences sur l'encours en sont très différentes.

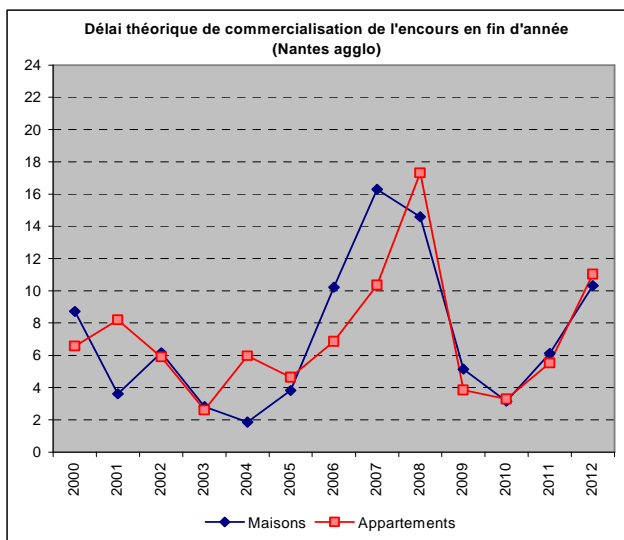
Pour les maisons, la hausse du rythme de commercialisation résulte d'une chute à un niveau sans précédent depuis 1985 du nombre des ventes, diminué de moitié par rapport à la moyenne des années 2000 à 2012, jointe à un niveau resté relativement élevé bien qu'inférieur de 21 % à cette même moyenne des mises en vente. Ce décalage n'implique pas de poussée substantielle de l'encours, qui demeure dans la moyenne des valeurs observées depuis 2000 et donc loin d'être « anormal ». Le problème de fond réside donc dans la baisse des ventes.

<sup>2</sup> = délai de commercialisation de l'encours correspondant au niveau de ventes de l'année écoulée

S'agissant des appartements, les incidences sur l'encours sont très différentes et beaucoup plus sensibles. Dans leur cas, on se trouve en présence d'une diminution limitée (à 8 %) du nombre des ventes, et d'une progression (de 34 %) des mises en vente. Le décalage induit cette fois une forte montée (+ 75 %) de l'encours qui le conduit au niveau le plus important jamais atteint. Le problème de fond est ici davantage celui du nombre - excessif au regard du marché - des mises en vente.

#### IV – 2 - Aux échelles locales

### Une commercialisation relativement rapide sur l'agglomération de Nantes

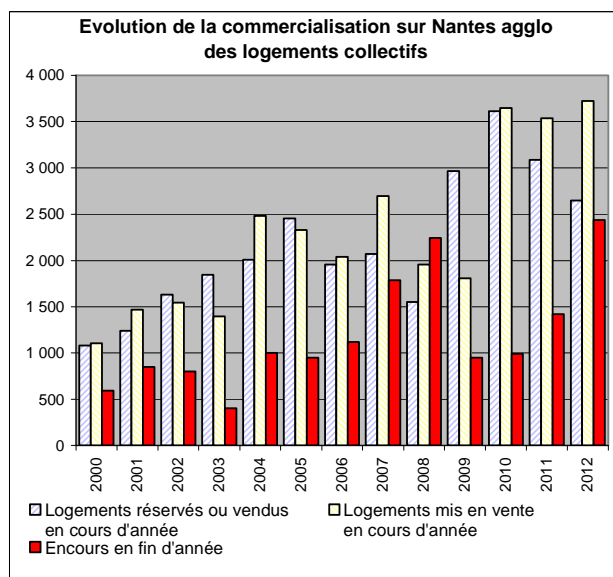
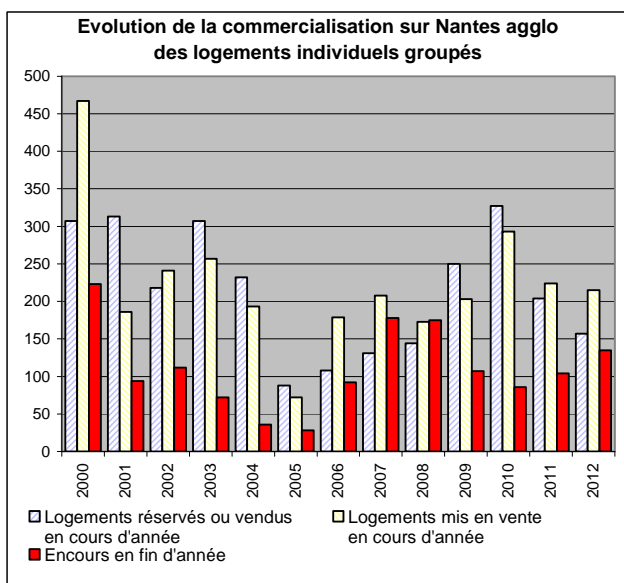


#### Délai de commercialisation

Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Nantes sont de 10,3 mois pour les logements individuels et de 11,0 mois pour les collectifs.

Ces délais pour 2012 sont très nettement inférieurs à la moyenne régionale, respectivement de 8,1 et 4,8 mois. Ils reflètent donc un rythme de commercialisation des logements sensiblement plus rapide sur Nantes.

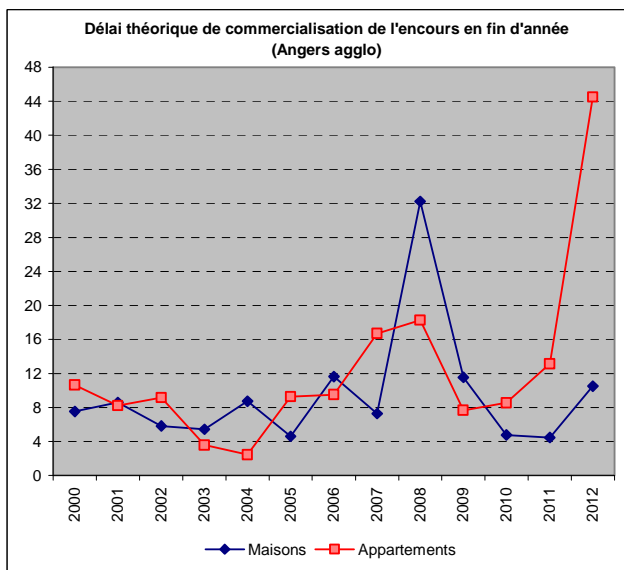
Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, ces délais sont certes en hausse, respectivement de + 3,2 et de + 3,9 mois, mais cette majoration est peu importante comparée à celle qui caractérise l'ensemble de la région : une telle évolution traduit une détérioration moins défavorable à Nantes du rythme de commercialisation.



#### Comparaison des flux 2012 avec moyenne 2000 - 2012

À Nantes comme sur l'ensemble de la région, se combinent une (assez) forte baisse (27 %) des ventes, une baisse plus modérée (4 %) des mises en vente de maisons, un niveau d'encours sans excès. La situation est sensiblement différente concernant les appartements pour lesquels il y a progression des ventes mais surtout des mises en vente (respectivement 22 % et 63 %) ; le niveau d'encours connaît une hausse très substantielle de 104 % caractéristique d'un marché dynamique mais déséquilibré.

## Un encours record et un marché déséquilibré des logements collectifs sur Angers

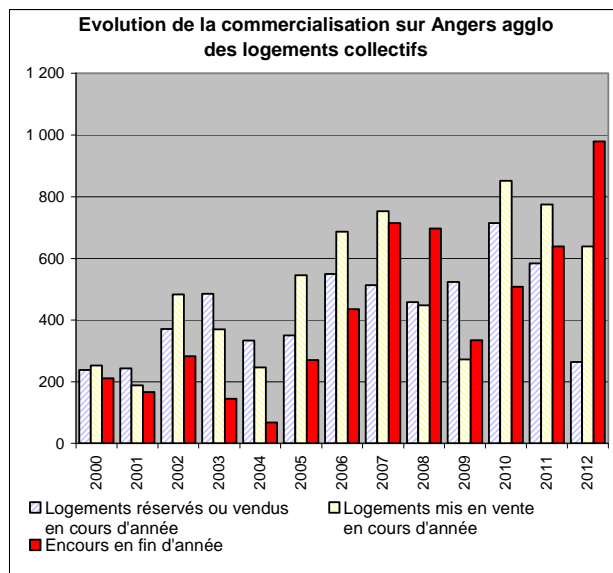
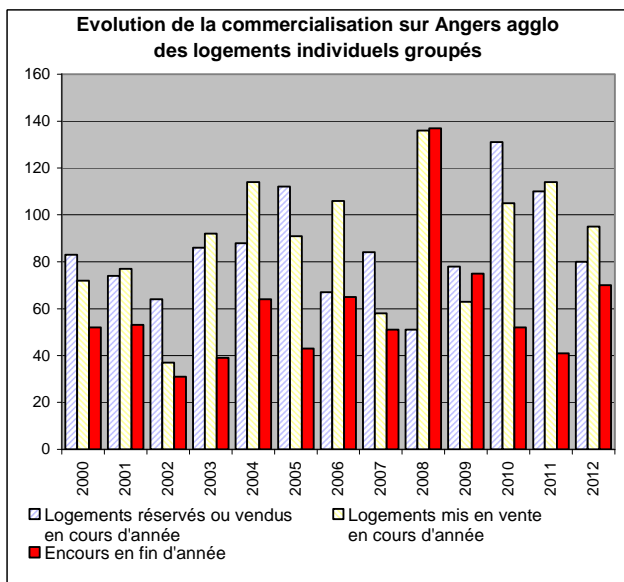


### Délai de commercialisation

Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sont sur l'agglomération d'Angers de 10,5 mois pour les logements individuels et de 44,5 mois pour les collectifs.

Ces délais pour 2012 sont satisfaisants au regard de la moyenne régionale (- 7,9 mois) s'agissant des maisons, mais catastrophiques (+ 28,7 mois, soit presque triples) pour les appartements. Ils reflètent un marché bloqué du collectif.

Ce délais, quasiment au niveau de la moyenne des années 2000 à 2012 pour les maisons (+ 1,0 mois), sont ainsi très fortement et particulièrement dégradés pour les collectifs (+ 32,1 mois).

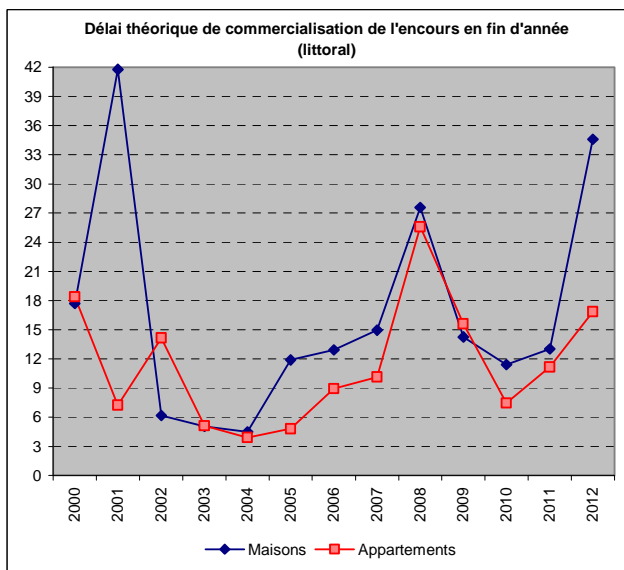


### Comparaison des flux 2012 avec moyenne 2000 - 2012

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, l'agglomération de Angers présente une baisse limitée (6 %) des ventes et une hausse qui l'est tout autant (+ 6 %) des mises en vente de maisons ; la hausse de l'encours est limitée à 18 %.

Les ventes d'appartements sont en forte baisse (- 39 %) alors que les mises en vente sont en progression de 28 %, la hausse de l'encours (+ 133 %) est particulièrement remarquable.

## Une commercialisation difficile des maisons sur le littoral

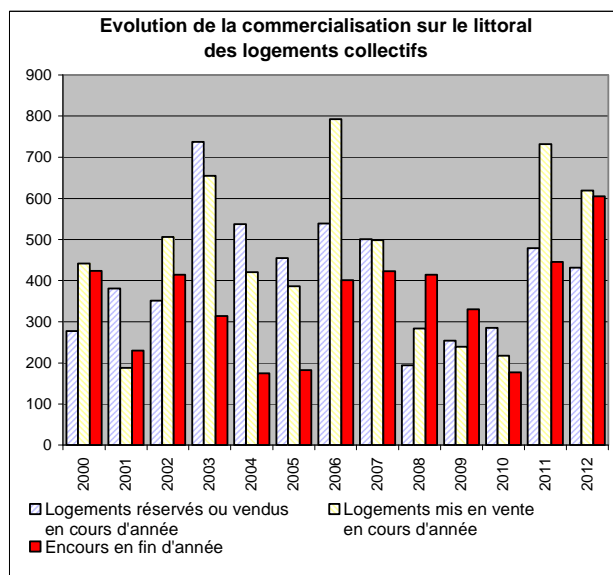
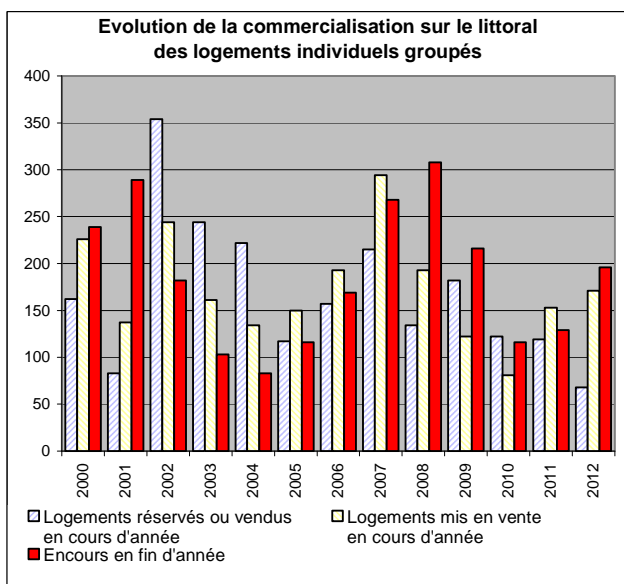


### Décalage de commercialisation

Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sont sur *le littoral* de 34,6 mois pour les logements individuels et de 16,8 mois pour les collectifs.

Ces délais pour 2012 sont très nettement supérieurs à la moyenne régionale (+ 16,2 mois) s'agissant des maisons, très légèrement (+ 1,0 mois) pour les appartements. Ils reflètent un marché difficile de la maison individuelle, et moyennement difficile du collectif.

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, ces délais se sont de surcroît notablement détériorés, croissant respectivement de + 18,0 et de + 5,4 mois, et cela même si la dégradation caractérisant le collectif se révèle inférieure à son homologue régionale.

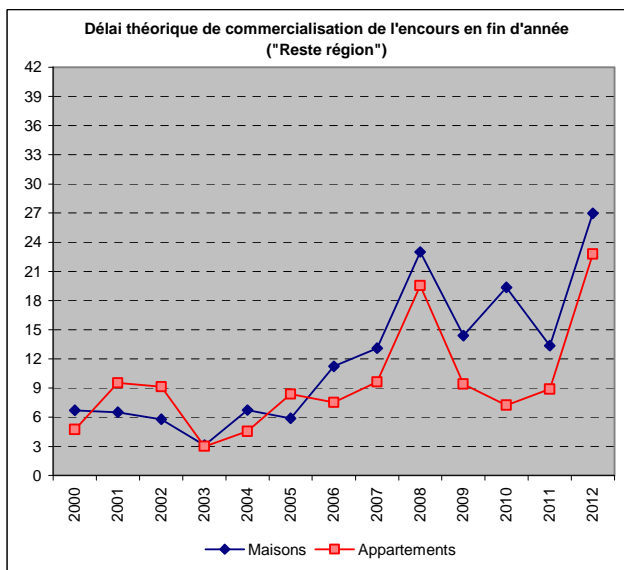


### Comparaison des flux 2012 avec moyenne 2000 - 2012

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, le littoral présente une baisse très forte (59 %) des ventes et un maintien (- 2 %) des mises en vente de maisons ; l'encours est en hausse de 22 %.

Les ventes d'appartements sont quasiment stables (+ 3 %) alors que les mises en vente connaissent une progression de 35 % ; l'encours connaît de loin son plus haut niveau (+ 73 % par rapport à la moyenne 2000 - 2012).

## Une commercialisation difficile de l'ensemble des logements neufs sur le « reste région »

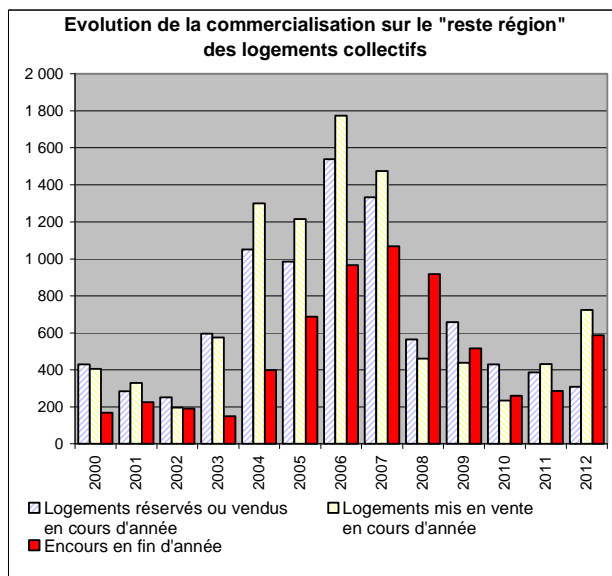
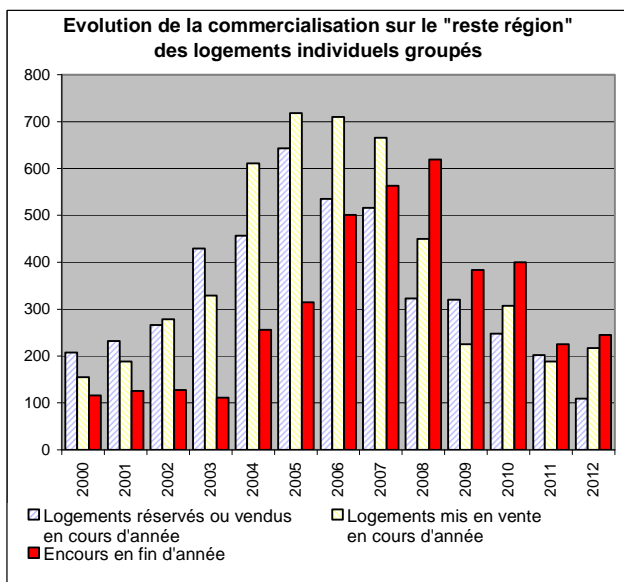


### Délai de commercialisation

Au regard des ventes réalisées en 2012, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sont sur le « reste région » de 27,0 mois pour les logements individuels et de 22,8 mois pour les collectifs.

Ces délais pour 2012 sont sensiblement supérieurs à la moyenne régionale à la fois pour les maisons (+ 8,6 mois) et pour les appartements (+ 7,0 mois). Ils reflètent un marché difficile.

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, ces délais se sont tous deux très notablement dégradés, respectivement de + 15,0 et de + 13,2 mois.



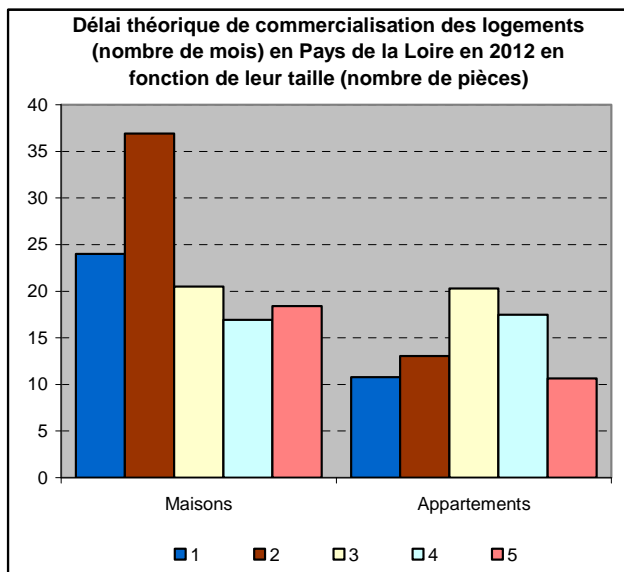
### Comparaison des flux 2012 avec moyenne 2000 - 2012

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, le « reste région » présente une baisse très forte (68 %) des ventes mais aussi des mises en vente de maisons (- 44 %).

Les ventes d'appartements sont également en forte baisse (-54 %) tandis que les mises en vente sont stables (-1 %). Il en résulte une hausse de l'encours limitée à 19 %.

#### IV – 3 - En fonction de la taille

### Une commercialisation moins problématique des logements dont la taille est la plus demandée



À l'échelle des Pays de la Loire, en 2012 :

- pour les maisons, les délais de commercialisation des logements de 1 ou 2 pièces (respectivement 24,0 et 36,9 mois) sont élevés mais associés à une très faible part des ventes (0,2 % et 2,7 % du total) ; le délai de livraison des 3, 4 ou 5 pièces est certes plus faible (entre 16,9 et 20,5 mois) mais demeure haut compte tenu de leur poids dans les ventes et à ce titre beaucoup plus significatif ;
- le délai de commercialisation des appartements de 1 ou 2 pièces (respectivement 10,8 et 13,0 mois correspondant à 9,3 % et 44,0 % des ventes) est notablement inférieur à celui des logements de 3 ou 4 pièces (20,3 et 17,5 mois pour 35,3 % et 9,7 % des ventes) ; le délai correspondant aux logements de 5 pièces (10,6 mois) doit être relativisé au regard de leur faible importance dans le niveau des ventes (1,7 %).

# **ANNEXES PAR AGGLOMERATION**

**(logements collectifs)**



## 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage

Nantes figure en 2012 au 3<sup>ème</sup> rang des (50) agglomérations françaises comptant plus de 50 000 ménages pour le nombre de logements collectifs vendus par ménage, soit 10,4 ‰, ex æquo avec Toulouse, derrière Annemasse et Montpellier, trois villes qui consolident leur position au classement par rapport à l'ensemble de la période 2000-2012. Nantes est également à ce titre, toujours ex æquo avec Toulouse, la 1<sup>ère</sup> des 15 principales agglomérations.

Malgré deux reculs sensibles du nombre des ventes en 2011 puis 2012 faisant suite à une année 2010 exceptionnelle, la position de Nantes demeure donc forte au regard des autres grandes agglomérations françaises. Elle figure d'ailleurs – avec les trois de tête - parmi les 18 d'entre elles pour lesquelles l'indicateur pour 2012 est supérieur à la moyenne pour la période 2000 – 2012, ce qui contribue à sa progression de la 7<sup>ème</sup> à la 3<sup>ème</sup> place.

Les autres agglomérations de la région occupent une position en retrait avec un nombre de logements collectifs vendus par ménage de 5,3 ‰ (Saint-Nazaire), 2,9 ‰ (Angers) et 1,7 ‰ (Le Mans) : seule Saint-Nazaire se situe, avec un écart réduit par rapport à 2000-2012 au-dessus de la moyenne des agglomérations observées (4,7‰). Pour ces trois agglomérations, l'activité 2012 est en repli sensible par rapport au volume moyen des ventes de la période 200 – 2012.

## 2 - Encours de logements collectifs par ménage

Derrière Annemasse et Rennes, Angers (3<sup>ème</sup>), Saint-Nazaire (4<sup>ème</sup>) et Nantes (5<sup>ème</sup>) comptent toutes trois parmi les cinq premières agglomérations françaises pour l'importance fin 2012 de l'encours de logements collectifs par ménage, soit respectivement 10,7‰, 10,2 ‰ et 9,6‰. Le Mans est très loin derrière (2,0 ‰, 43<sup>ème</sup> rang). La moyenne des encours par ménage pour les 50 agglomérations est de 5,3 ‰ en 2012.

Par comparaison avec 2000 – 2012, l'encours est en progression dans 43 des 50 agglomérations. Mais cette progression, en moyenne de 62 %, dépasse 100 % à Nantes (104 %) et surtout à Angers (133 %), est de 59 % à Saint-Nazaire. Seule en Pays de la Loire, Le Mans enregistre une baisse (-20 %) .

## 3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

Conséquence logique des constatations précédentes - décalage plus ou moins prononcé entre niveaux des ventes et de l'encours - avec un délai de commercialisation théorique<sup>3</sup> record de 44,5 mois des appartements en stock, Angers figure au 50<sup>ème</sup> et dernier rang<sup>4</sup> des grandes agglomérations sur ce critère, en opposition à Toulon (7,0 mois). Saint-Nazaire est 41<sup>ème</sup> (22,9 mois), Le Mans, 28<sup>ème</sup> (14,2 mois), Nantes 14<sup>ème</sup> (11,0 mois). La moyenne des délais pour les 50 agglomérations s'établit à 13,4 mois.

Par rapport à la moyenne 2000 – 2012, seule parmi les 50 agglomérations Orléans connaît une baisse de délai de commercialisation des appartements. En moyenne de 5,5 mois, l'augmentation est de 4,4 mois à Nantes comme au Mans, de 13,1 mois à Saint-Nazaire, de 32,9 mois à Angers.

## 4 – Prix de vente par logement collectif 5 – Prix de vente par m<sup>2</sup> de logement collectif

Les prix du m<sup>2</sup> d'appartement neuf vendu en 2012 varient grandement selon les agglomérations, des plus faibles (moins de 2 700 € à Limoges, Béthune, Brest, Douai-Lens, Valenciennes) aux plus forts (plus de 4 000 € à La Rochelle, Toulon, Annemasse, Annecy, 4 930 € à Paris, le record revenant à Nice, 5 710 €).

En Pays de la Loire, on l'a vu, on peut opposer Le Mans (2 730 €/m<sup>2</sup>, 43<sup>ème</sup> rang) et Angers (2 810 €/m<sup>2</sup>, 40<sup>ème</sup> rang), à Saint-Nazaire (3 430 €/m<sup>2</sup>, 15<sup>ème</sup> rang) et Nantes (3 510 €/m<sup>2</sup>, 13<sup>ème</sup> rang).

Au regard de la moyenne 2000-2012, les écarts de prix tendent à se creuser :

- d'une part, entre les agglomérations ligériennes et l'ensemble des autres agglomérations françaises qui connaissent une progression (+ 27 %) plus importante ;
- d'autre part, parmi les agglomérations ligériennes, entre Angers (+ 13 %) et Le Mans (+21 %) d'un côté, Saint-Nazaire (+ 24 %) et Nantes (+27 %) de l'autre.

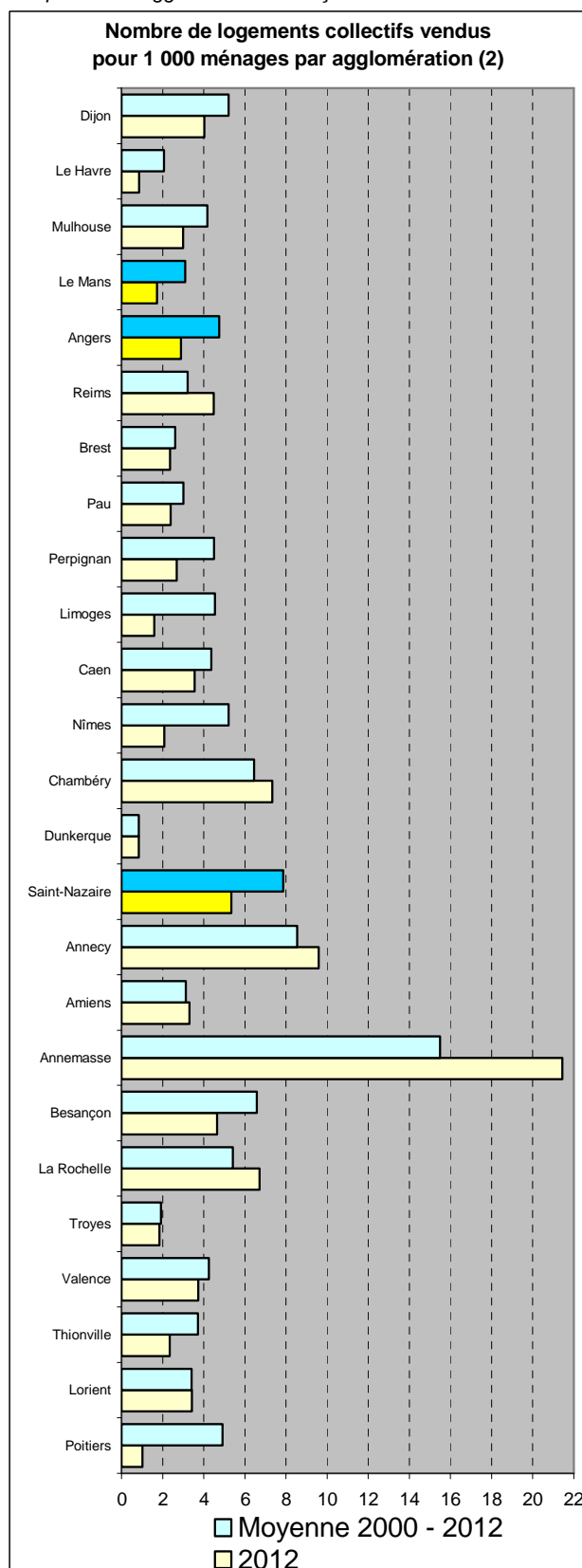
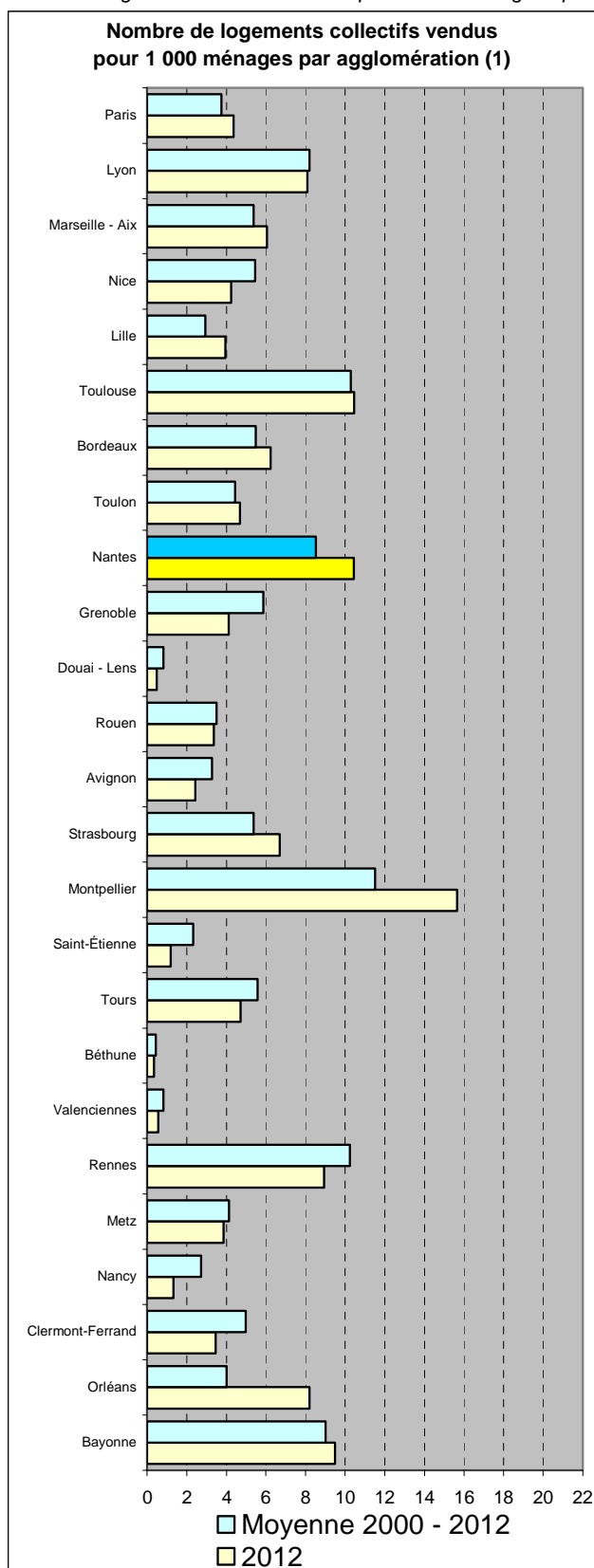
<sup>3</sup> délai de commercialisation nécessaire à l'écoulement du stock fin 2012 dans une hypothèse de maintien des ventes à leur niveau de 2012

<sup>4</sup> Classement par ordre de rapidité décroissante

## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage

Nombre de logements collectifs vendus pour 1 000 ménages<sup>5</sup> pour les 50 premières agglomérations françaises

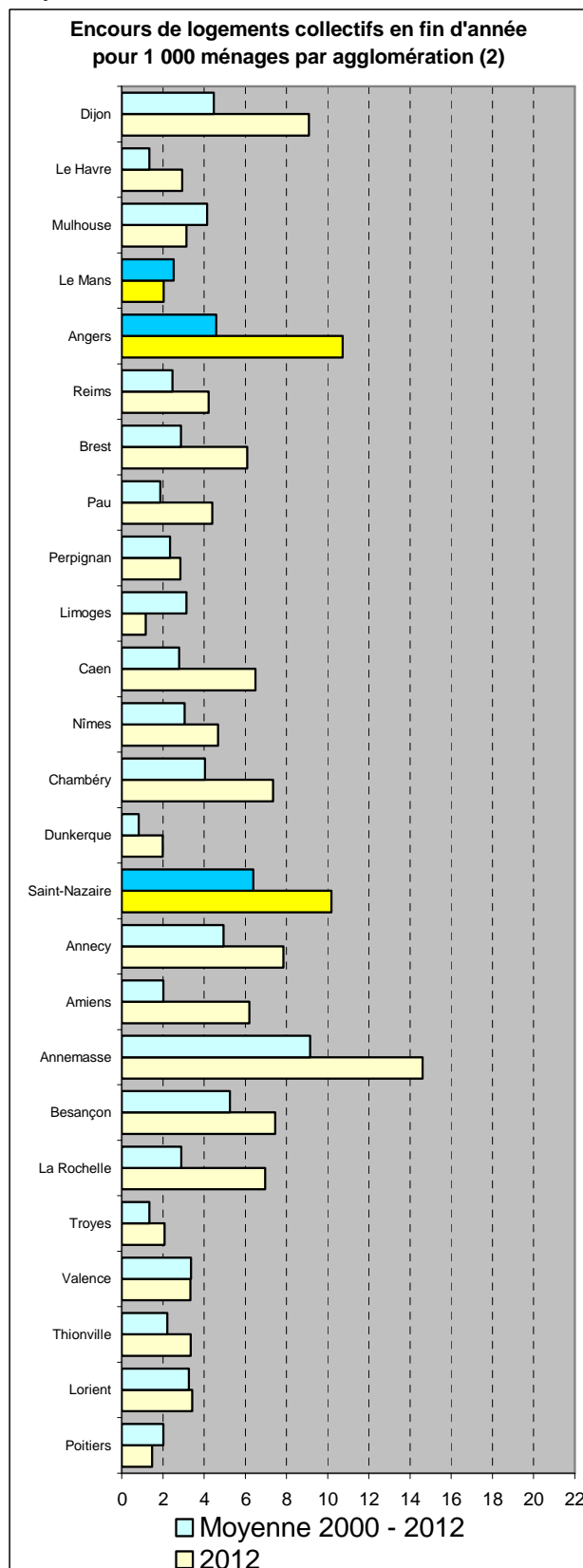
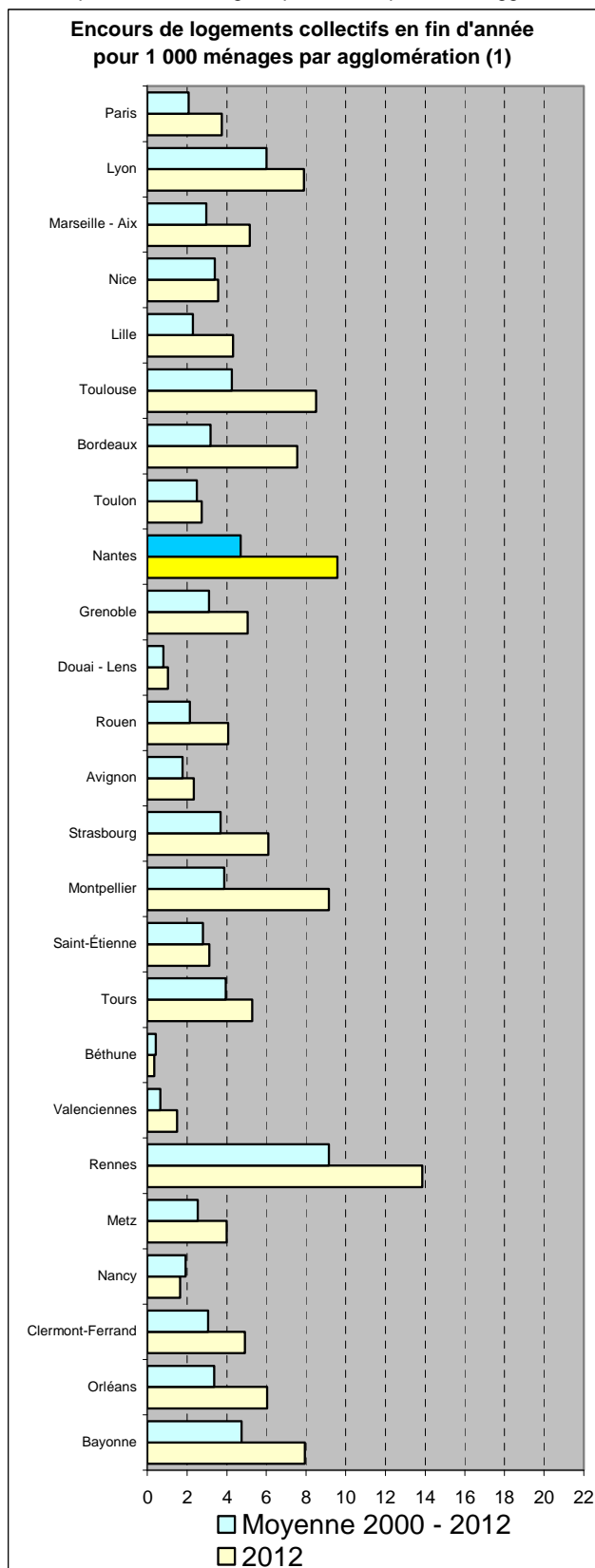


<sup>5</sup> Ménages fiscaux au 1<sup>er</sup> janvier 2011 (Source : Filocom)

## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 2 - Encours de logements collectifs par ménage

Encours pour 1 000 ménages<sup>6</sup> pour les 50 premières agglomérations françaises

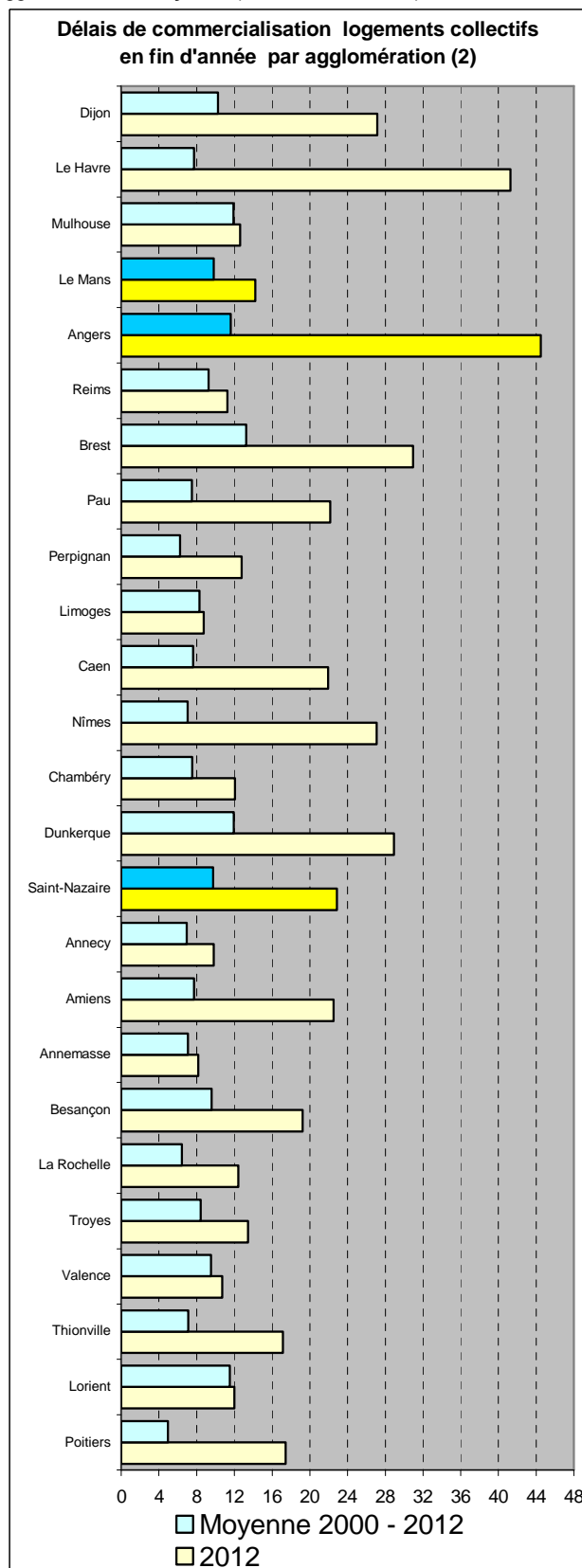
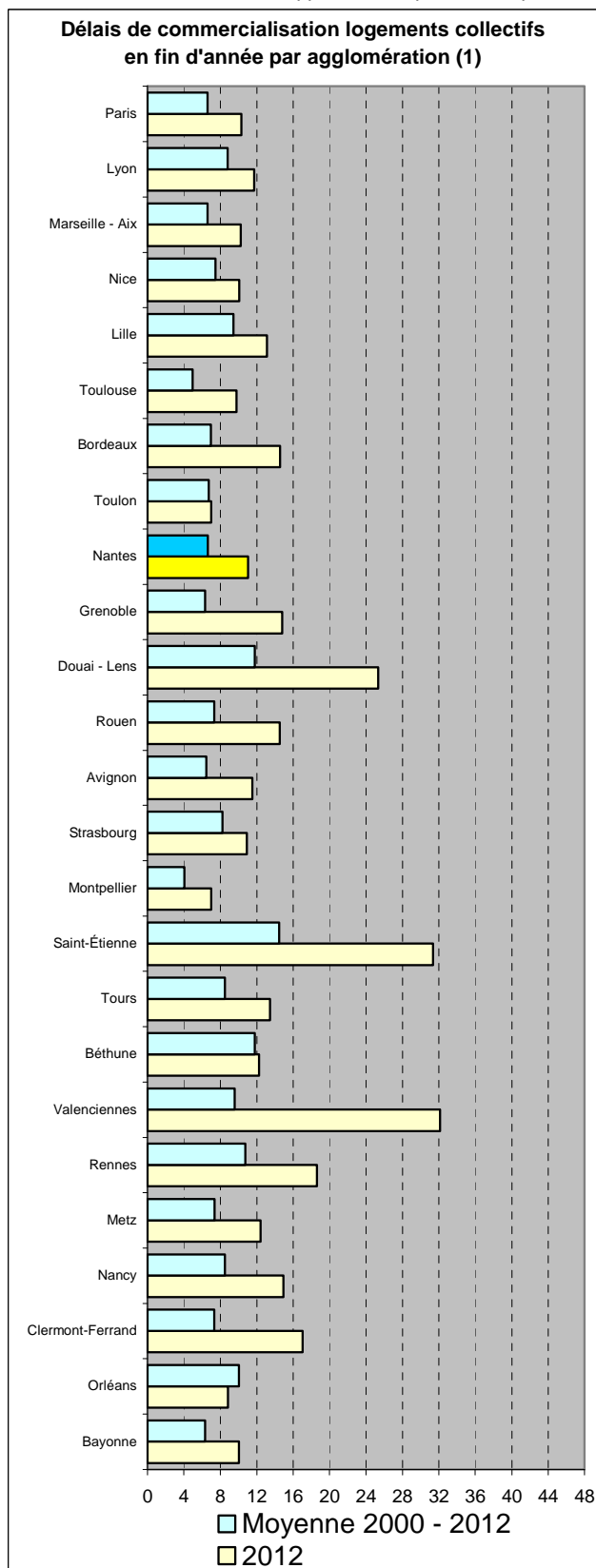


<sup>6</sup> Ménages fiscaux au 1<sup>er</sup> janvier 2011 (Source : Filocom)

### ANNEXES PAR AGGLOMERATION

#### 3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

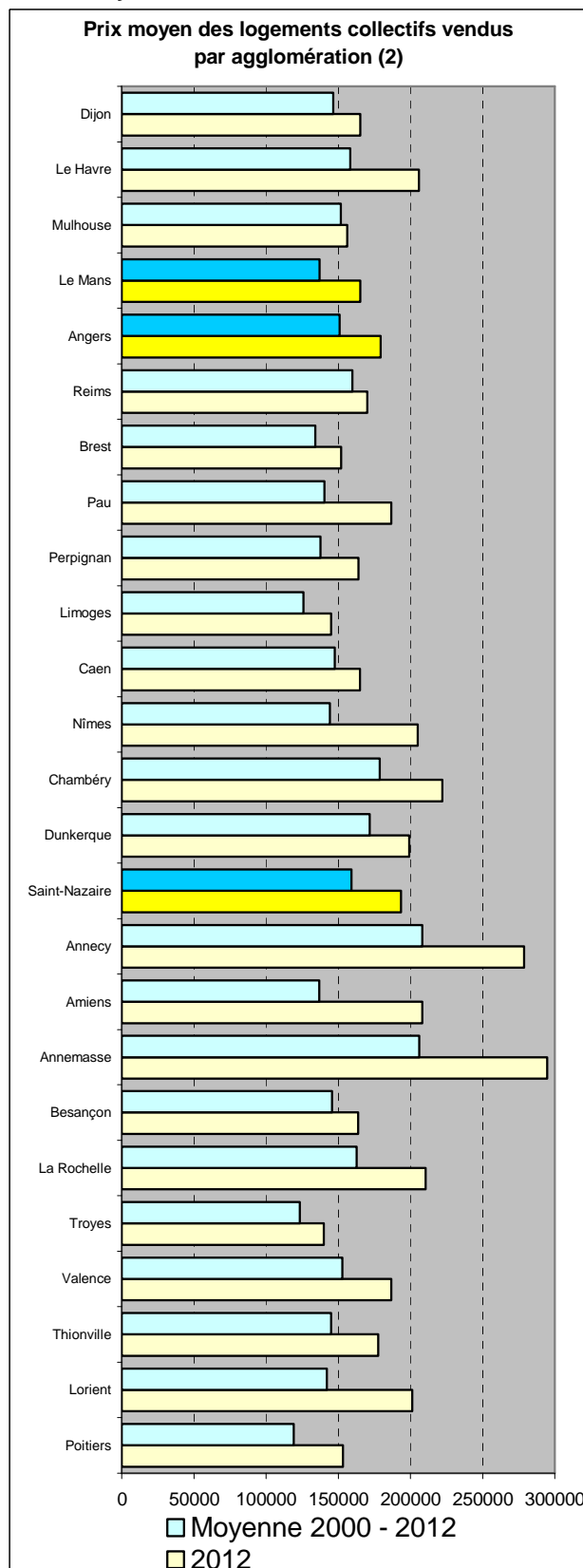
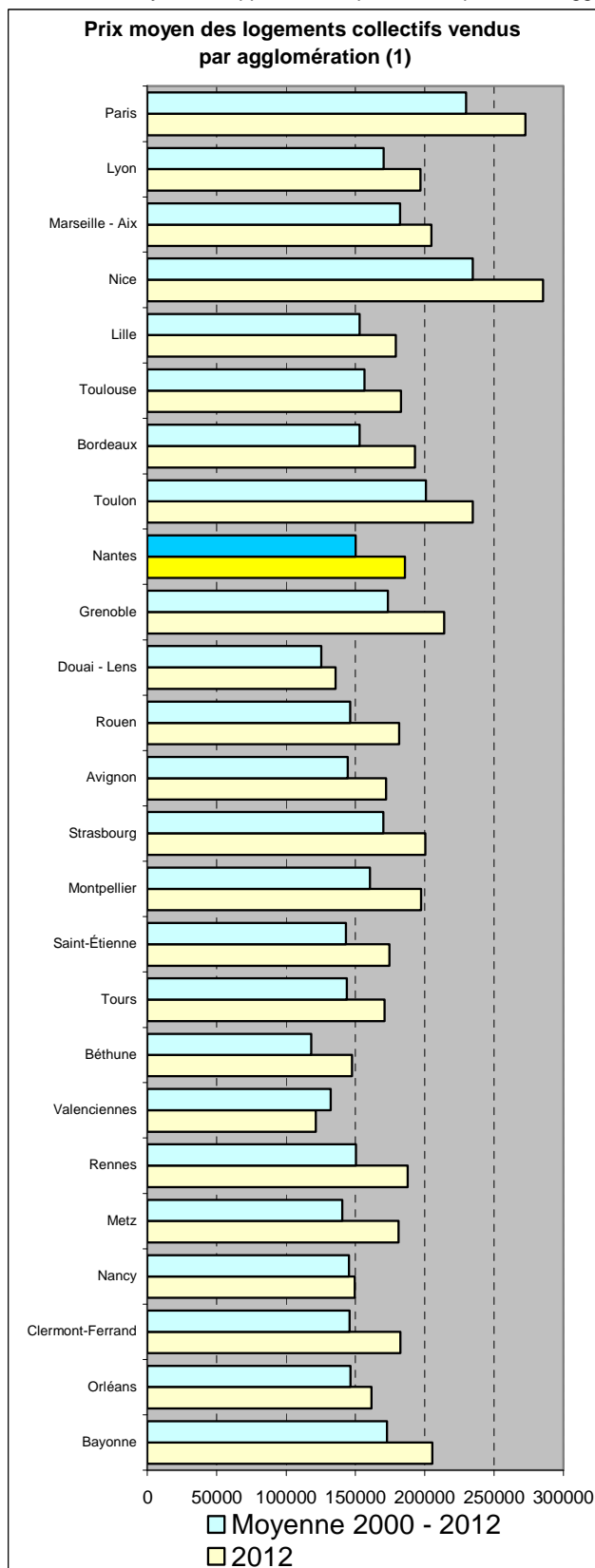
Délai de commercialisation des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises (en nombre de mois)



## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 4 – Prix de vente par logement collectif

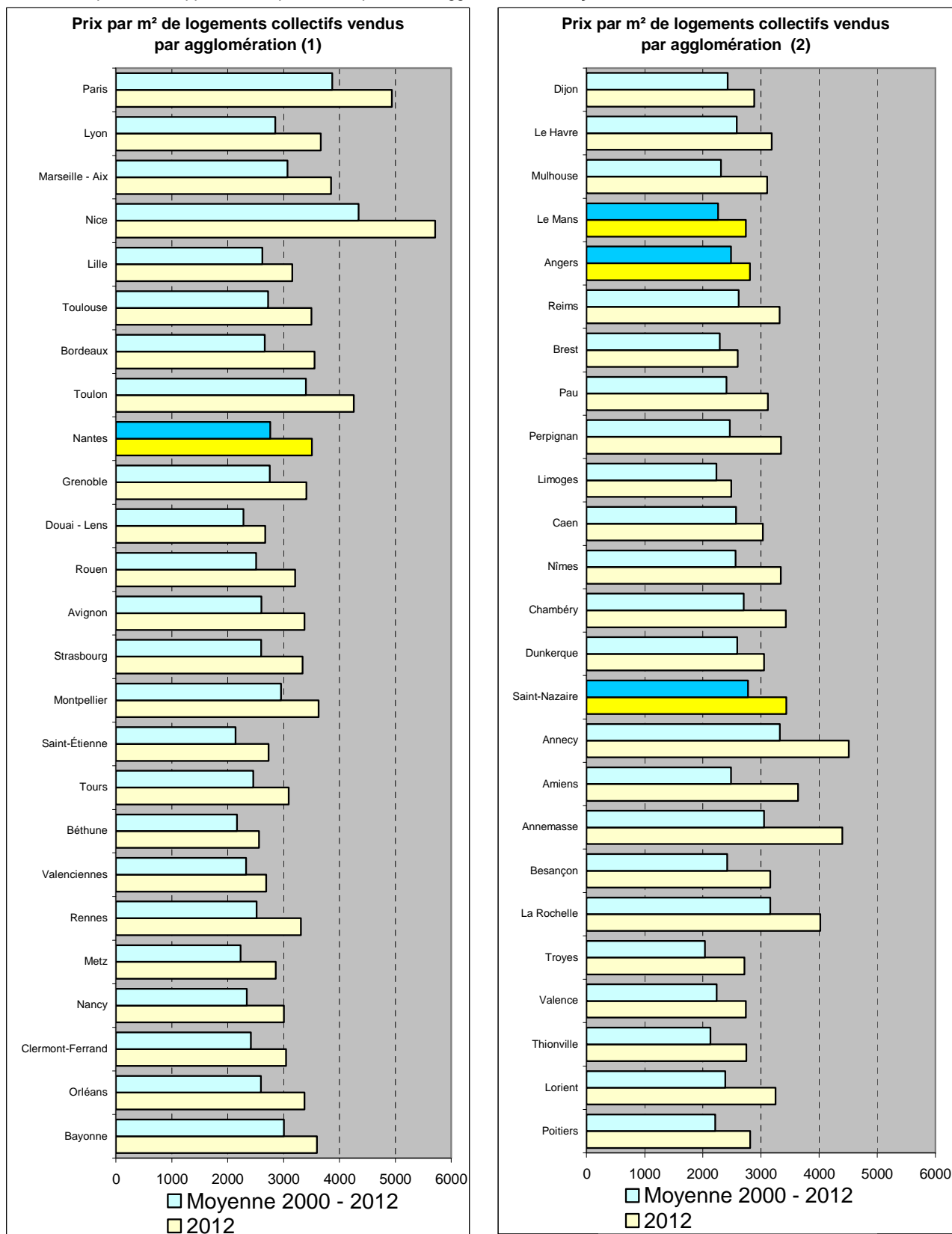
Prix de vente moyen des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises



## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 5 – Prix de vente par m<sup>2</sup> de logement collectif

Prix de vente par m<sup>2</sup> des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises





Direction régionale  
de l'environnement,  
de l'aménagement et du logement  
**Service connaissance des territoires et évaluation**  
5 rue Françoise Giroud CS 16 326  
44263 NANTES Cedex 2  
Tél : 02.72.74.73.00  
Fax : 02.72.74.73.09  
courriel : DREAL-Pays-de-la-Loire@  
developpement-durable.gouv.fr

**Service connaissance des  
territoires et évaluation**

**Division Observation  
Etudes et Statistiques**

**Directeur de la publication :  
Hubert FERRY-WILCZEK**

**ISSN 2109-0017**