

*Une année 2012 médiocre, surtout pour les ventes de maisons,  
accompagnée d'une commercialisation difficile*

service  
connaissance  
des territoires  
et évaluation

Novembre  
2013

En 2012, 488 logements individuels groupés et 4 193 collectifs ont été vendus en Pays de la Loire. Au regard de l'évolution annuelle des ventes depuis 2000, cette année apparaît médiocre, principalement pour les maisons. Les maisons et plus encore les appartements vendus sont - de plus en plus - fortement concentrés dans l'ouest de la région, dans les principales agglomérations et sur le littoral. Depuis 12 ans, les ventes de maisons tendent à se déplacer vers les banlieues de Nantes et d'Angers, les ventes d'appartements vers l'agglomération de Nantes.

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

Les prix par logement vendu sont en moyenne de 207 580 € pour les maisons, de 185 470 €, soit 3 360 €/m<sup>2</sup> pour les appartements ; ils sont plus élevés à Nantes et sur le littoral.

Le ralentissement de la hausse des prix constaté depuis le milieu des années 2000 se confirme. Le prix au m<sup>2</sup> des appartements est même en baisse en 2012 par rapport à 2011.

Le délai moyen de commercialisation frôle le record observé en 2008. Pour les logements individuels comme pour les collectifs, la cause en est la même, en l'occurrence la conjonction d'une forte diminution des ventes et le maintien à un niveau élevé des mises en vente ; les conséquences sont en revanche différentes sur les niveaux d'encours respectifs des maisons (qui demeurent dans la moyenne des douze années précédentes) et des appartements (qui atteignent un niveau record).

Qu'il s'agisse des maisons ou des appartements, la commercialisation des logements dont la taille est la plus demandée pose un peu moins de difficultés. Elle se fait mieux à Nantes que dans les autres agglomérations ou sur le littoral. L'encours d'appartements à Angers est particulièrement problématique eu égard à leur délai de commercialisation.

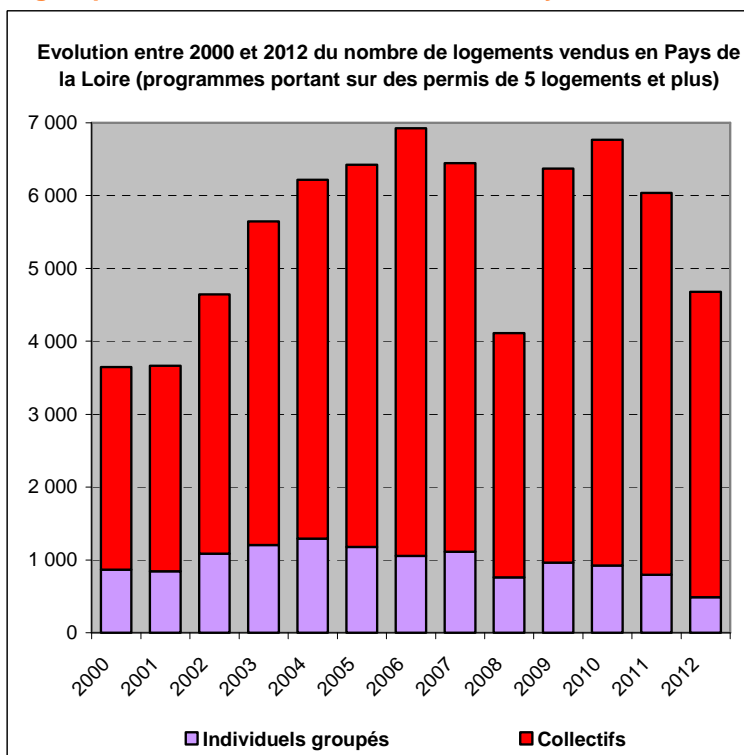
## En 2012, 488 logements individuels groupés et 4 193 collectifs vendus en Pays de la Loire

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

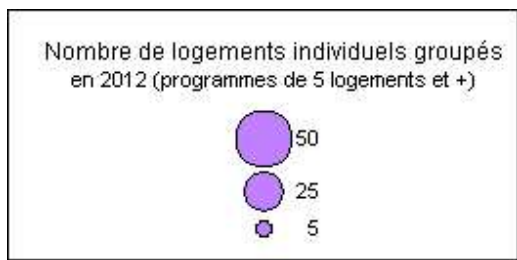
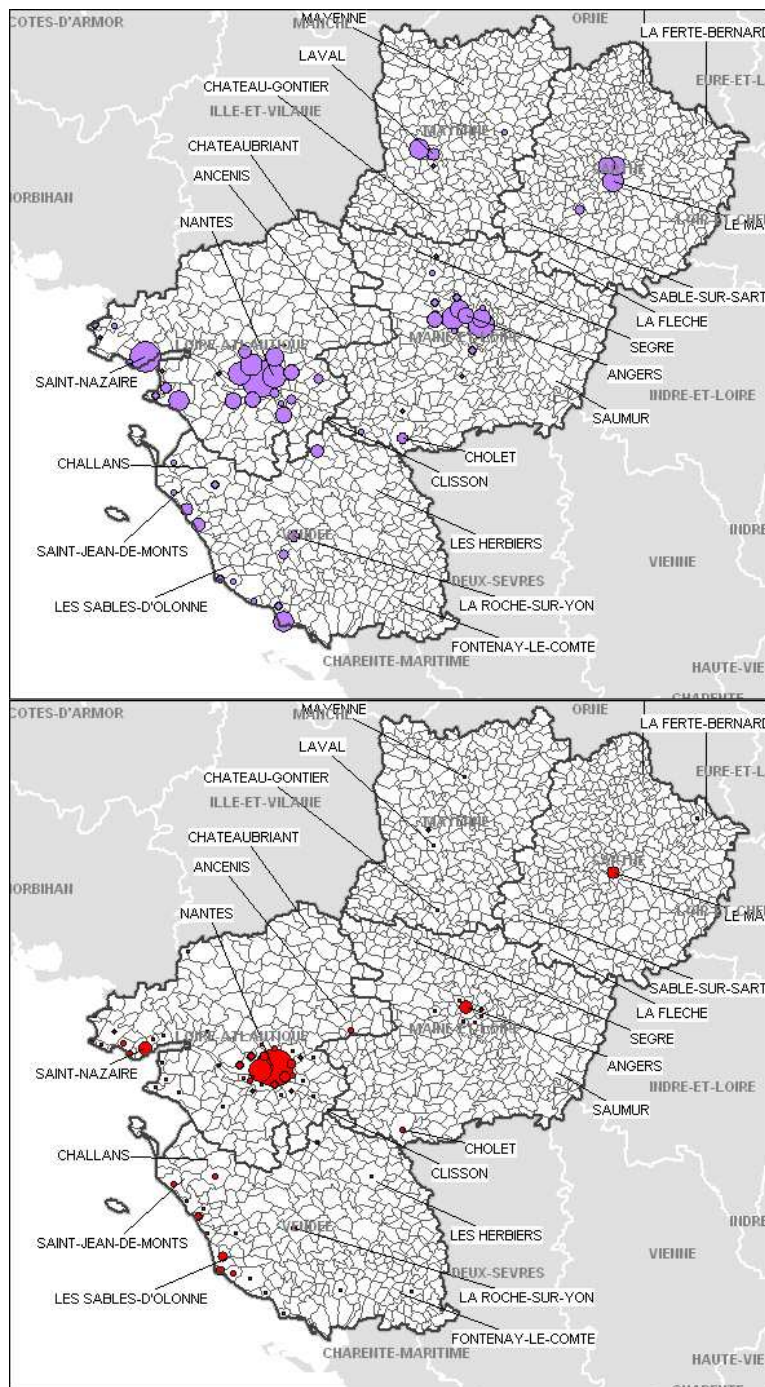
Au regard de l'évolution par année des ventes intervenues depuis 2000, 2012 apparaît comme une année médiocre pour les Pays de la Loire :

- 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 9<sup>ème</sup> rang pour les appartements (nombre de logements vendus variant entre 2 783 et 5 869).



## Les logements vendus en 2012, 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 en 2012. 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.

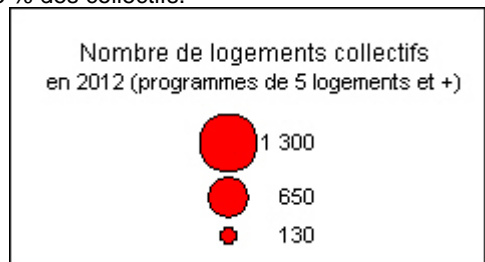
Mais, alors que les banlieues accueillent 47,3 % et les villes centres 16,4 % des maisons, la répartition des appartements est plus équilibrée (respectivement 38,6 % et 43,8 %).

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).

Il convient de noter s'agissant de l'agglomération nazairienne que les ventes de maisons se situent presque intégralement sur la ville de Saint-Nazaire. Les ventes d'appartements (9,1 % du total régional) sont en revanche partagées entre la ville (58 %) et le littoral (41 %).

Le littoral proprement dit 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.

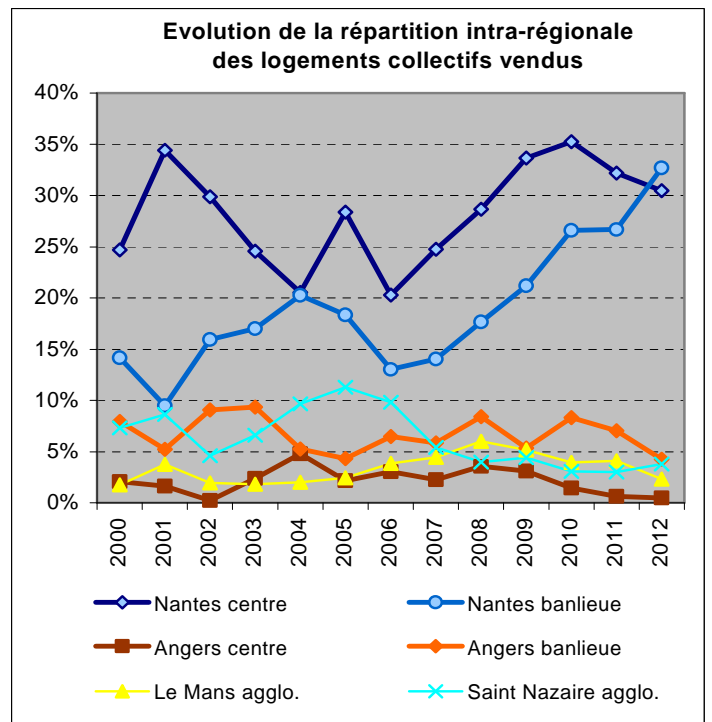
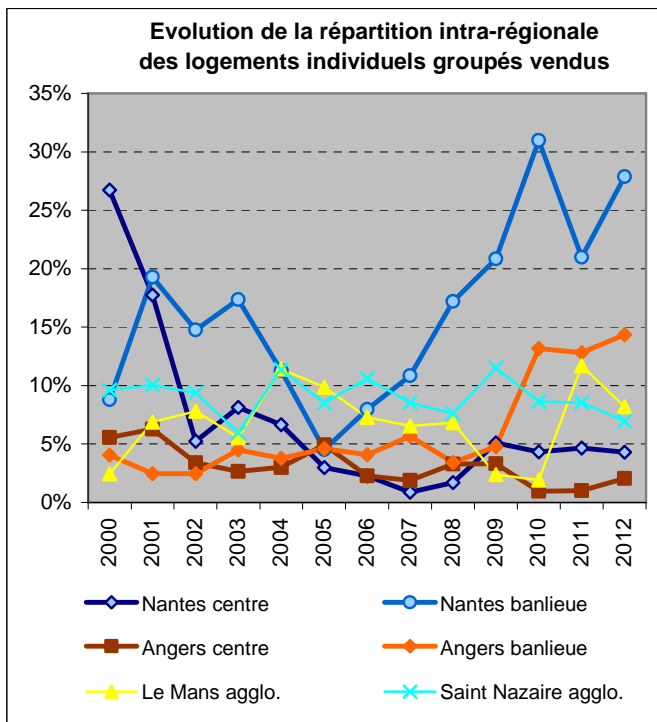


Source : Enquête sur la commercialisation des logements neufs – 2012

## 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**

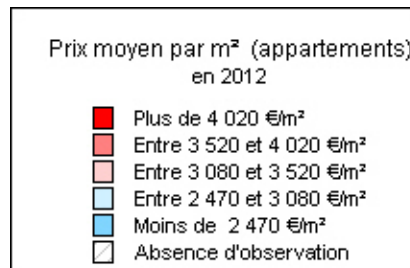
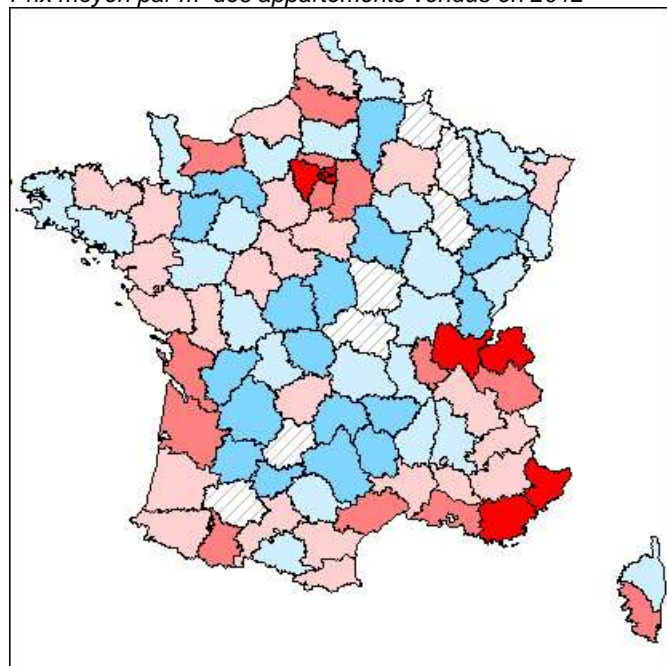
Les ventes de maisons de 4 ou 5 pièces sont relativement plus fréquentes dans les principales agglomérations (87 %), principalement leurs banlieues, que sur le littoral (45 %). Il en résulte une taille moyenne de maisons vendues plus élevée dans ces agglomérations (84 m<sup>2</sup>) que sur le littoral (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 (53 m<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**

Prix moyen par m<sup>2</sup> des appartements vendus en 2012



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.

Les agglomérations de 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 €.

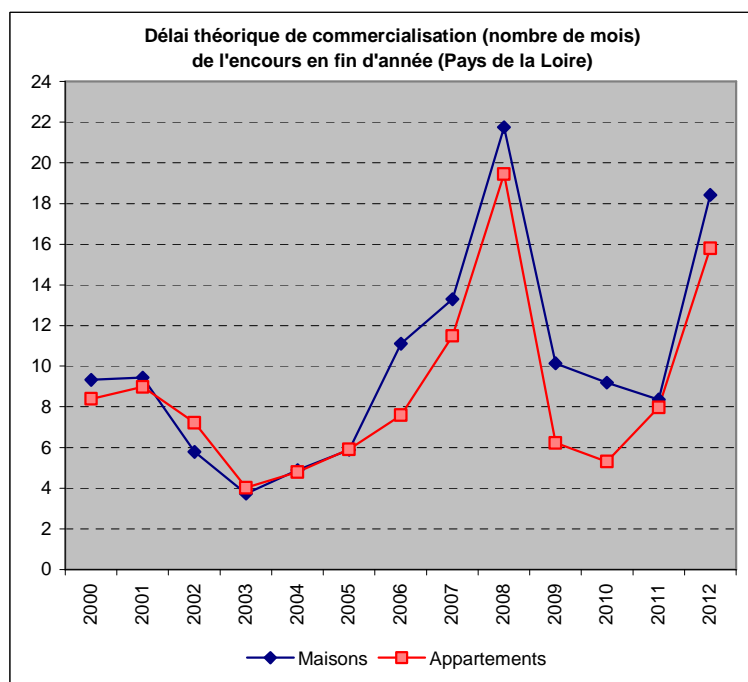
Pour le prix moyen des maisons individuelles, soit 207 580 €, les Pays de la Loire se positionnent au 15<sup>ème</sup> rang des régions de France métropolitaine, loin derrière l'Île-de-France, la Corse et Provence-Alpes-Côte d'Azur où il dépasse couramment 300 000 €, ou encore de Rhône-Alpes où il est 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 se poursuit. La moyenne annuelle avait en effet été de 8,4 % entre 2000 et 2006, avant de tomber à 1,0 % entre 2006 et 2011.

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, recul de 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.

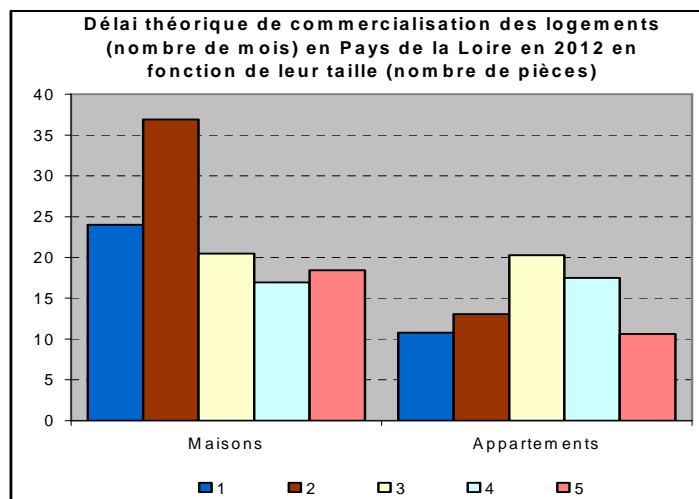
Pour les maisons, la hausse du délai de commercialisation résulte d'une chute à un niveau sans précédent depuis 1985 du nombre des ventes, diminué de moitié par rapport à la moyenne des années 2000 à 2012, jointe à un niveau resté relativement élevé bien qu'inférieur de 21 % à cette même moyenne des 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.

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

Délai de commercialisation (mois)	Nantes	Angers	Littoral	Reste région
Maisons	10,3	10,5	34,6	27
Appartements	11	44	16,8	22,8



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

## Source et concepts

Les concepts utilisés sont dérivés des « zonages en unités urbaines – 2010 » définis par l'INSEE et fondés sur les résultats du Recensement de Population millésimé 2008. Une unité urbaine ou agglomération est un ensemble d'une ou plusieurs communes présentant une continuité de tissu bâti et comptant au moins 2 000 habitants.

Les concepts de **centre et banlieue** renvoient dans le présent document à quatre agglomérations : 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 ;

Le **littoral** est composé des communes présentes dans le zonage loi littoral en tant que commune littorale, à l'exception des communes de l'agglomération de Saint-Nazaire situées au nord de la Loire et considérées par convention en tant que composantes de l'agglomération 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 %).

### ECLN

Service connaissance des  
territoires et évaluation  
Division de l'Observation des  
Etudes et des statistiques

5 rue Françoise Giroud  
- CS 16326  
44263 NANTES Cedex 2  
Tél. 02 72 74 74 40

Rédaction et mise en forme :  
Sylvain Le Goff  
[sylvain.legoff@developpement-durable.gouv.fr](mailto:sylvain.legoff@developpement-durable.gouv.fr)

Directeur  
de la publication :  
Hubert FERRY-WILCZEK

ISSN : 2109 – 0025

© DREAL 2013