

La commercialisation des logements neufs en Pays de la Loire

Une année 2013 encore médiocre au niveau des ventes, et une commercialisation difficile malgré des prix stabilisés

service
connaissance
des territoires
et évaluation

Octobre 2014

En 2013, 598 logements individuels groupés et 4 271 collectifs ont été vendus en Pays de la Loire. Au regard de l'évolution annuelle des ventes depuis 2000, cette année apparaît de nouveau médiocre, principalement pour les maisons malgré une légère reprise. Ces ventes sont - de plus en plus - concentrées dans les principales agglomérations et sur le littoral. Depuis 2006 notamment, la part de l'agglomération de Nantes dans les ventes régionales d'appartements est passée de 33 % à 59 % ; depuis 2012, ces ventes sont en outre devenues plus nombreuses sur la banlieue.

La taille des logements vendus est le reflet de leur structure : 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces.

Les prix par logement vendu sont en moyenne de 201 310 € pour les maisons, de 186 680 €, soit 3 440 €/m² pour les appartements ; les prix les plus élevés correspondent à la banlieue nantaise pour les maisons, à l'agglomération de Saint-Nazaire et au littoral s'agissant des appartements.

Le ralentissement de la hausse des prix constaté depuis le milieu des années 2000 se confirme : les prix moyens des maisons sont stabilisés depuis 2006, le prix au m² des appartements depuis 2011.

Le délai moyen de commercialisation des maisons (12,3 mois), très élevé en 2012, est en sensible recul. Celui des collectifs (15,8 mois) est stable à un niveau élevé.

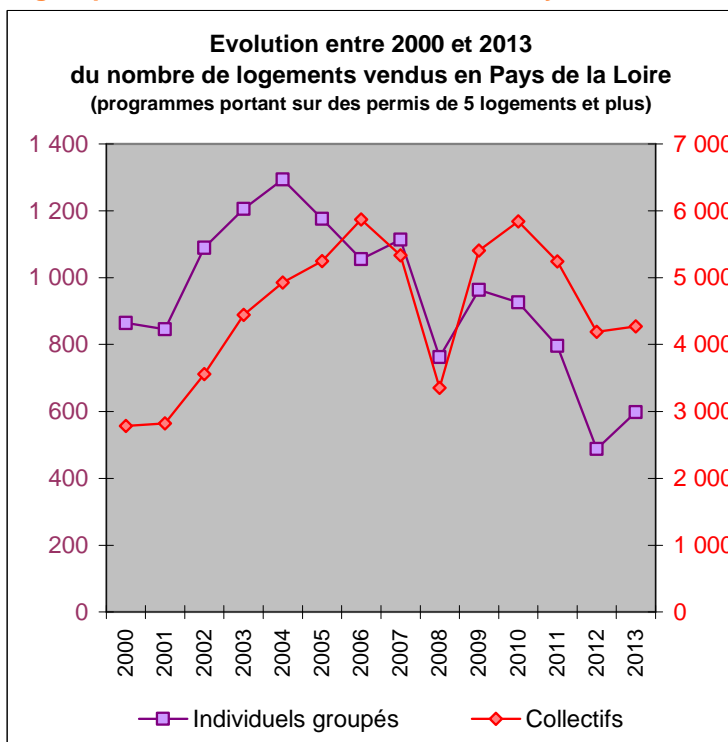
Les délais de commercialisation les plus rapides correspondent aux maisons de 4 ou 5 pièces ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces. Plus lente, la commercialisation des appartements de 3 pièces et plus pose d'autant plus de problèmes qu'elle seule s'est dégradée depuis 2012. La commercialisation demeure plus fluide sur l'agglomération de Nantes et plus difficile sur celle de Saint-Nazaire et sur le littoral.

En 2013, 598 logements individuels groupés et 4 271 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2013 en Pays de la Loire, 598 maisons individuelles (groupées) et 4 271 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 6,8 % des maisons et 5,3 % des appartements vendus sur l'ensemble de la France métropolitaine.

2013, année encore médiocre pour le nombre des ventes en Pays de la Loire

Au regard du niveau moyen des ventes intervenues dans le cadre de programmes de 5 logements ou plus au cours des 5 dernières années, 2013 apparaît - à l'instar de 2012 - comme une année médiocre, tant pour les logements individuels groupés (- 21 %) que pour les collectifs (- 14 %).



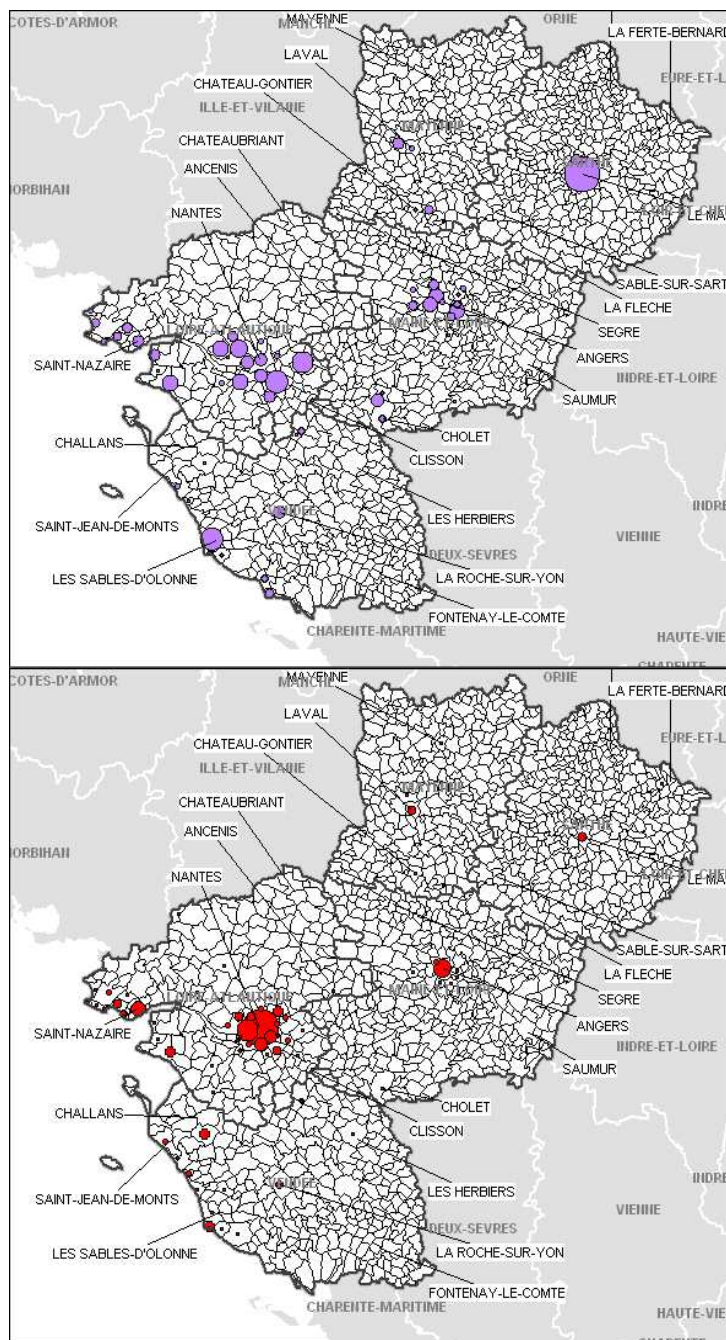
Avec un recul non plus de 5, mais de 10 ans et malgré un léger redressement, cette médiocrité est encore accentuée s'agissant des maisons ; les ventes ont en effet été divisées par plus de 2 par rapport à leur niveau record de 2004.

Pour les appartements, 2013 se situe à un niveau intermédiaire entre le « pic » de 2006 et le « creux » de 2008.

Des logements, individuels groupés et surtout collectifs, fortement concentrés dans les principales agglomérations et sur le littoral

Les départements de Loire-Atlantique (47,5 %), de Maine-et-Loire (19,2 %), de Sarthe (16,1 %) et de Vendée (13,2 %) ne laissent à la Mayenne que 4,0 % des logements individuels vendus sur la région.

La concentration des logements collectifs se fait encore plus forte sur la Loire-Atlantique (74,4 %) ; la Vendée en représente 11,7 %, le Maine-et-Loire 9,0 %, la Sarthe, seulement 2,6 % et la Mayenne 2,2 %.



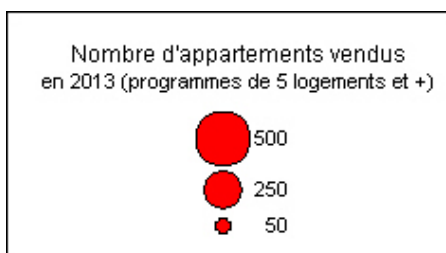
De même, les agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire se partagent 54,7 % des logements individuels et 80,6 % des collectifs vendus en 2013 sur l'ensemble des Pays de la Loire.

Mais, alors que les banlieues accueillent 36,5 % et les villes centres 18,2 % des maisons, la répartition des appartements est équilibrée (respectivement 40,4 % et 40,2 %).

À elle seule, l'agglomération nantaise héberge 22,6 % des logements individuels (dont 20,6 % dans la banlieue) et 59,7 % des collectifs (34,0 % dans la banlieue).

Le littoral accueille 15,1 % des logements individuels et 9,6 % des collectifs.

Tout le reste de la région incluant les périphéries d'aires urbaines ainsi que les villes moyennes réunit par conséquent 30,2 % des logements individuels et 9,9 % des collectifs vendus.

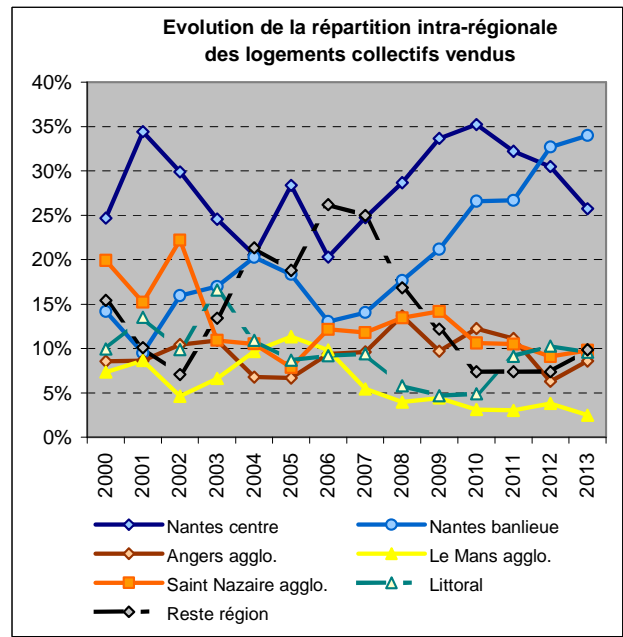
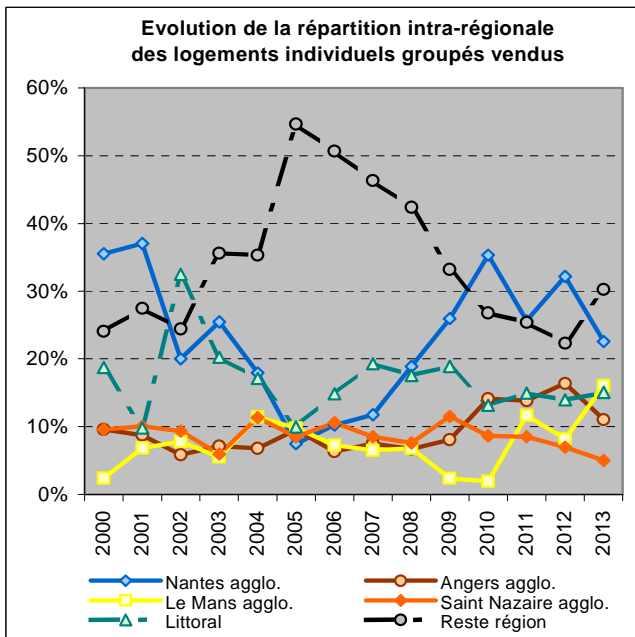


Source : Enquête sur la commercialisation des logements neufs – 2013

Une concentration confirmée des ventes d'appartements sur l'agglomération nantaise et, en son sein, une part désormais prépondérante de la banlieue

La part des ventes régionales de maisons captée en 2013 par les 4 agglomérations réunies, soit 54,7 %, est nettement inférieure à 2012 (63,7 %), et légèrement en-deçà de la moyenne 2009–2013 (57,2 %). Au sein de ces agglomérations, la part des villes centres est plutôt confortée (moyenne de 15,7 % sur 5 ans), celle des banlieues infléchie (moyenne de 41,5 %). La part des ventes régionales captées par le littoral est stable (15,2 % sur 5 ans).

Depuis plusieurs années, les ventes d'appartements se focalisent spectaculairement sur l'agglomération nantaise : 33,3 % en 2006, 59,7 % en 2013. Cette concentration s'accompagne d'une redistribution interne par déplacement du centre vers la banlieue où ces ventes sont plus nombreuses depuis 2012. Les agglomérations d'Angers, de Saint-Nazaire, le littoral et le reste de la région se partagent chacun bon an mal an un peu moins de 10 % des ventes, laissant une part de plus en plus ténue à l'agglomération du Mans.



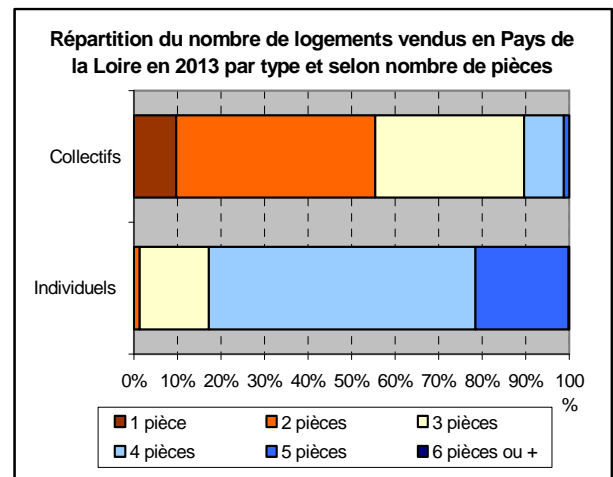
Une taille des logements vendus liée à leur type : plus de 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces

Les logements de 4 et 5 pièces réunissent 82,6 % des logements individuels vendus groupés et seulement 10,3 % des collectifs.

Les logements de 2 et 3 pièces comptent pour 17,2 % des ventes de maisons et pour au moins 75 % des ventes d'appartements - en moyenne 80,0 %.

La part des ventes d'appartements de 4 ou 5 pièces est limitée à 8,8 % dans l'agglomération nantaise. Elle est plus importante dans les autres agglomérations (16,3 % en moyenne) comme sur le littoral (14,9 %), et retombe à 9,1 % sur le reste de la région.

La part des ventes d'appartements de 1 pièce donne également lieu à écarts : 12,5 % dans la ville de Nantes et 7,9 % dans sa banlieue, 4,1 % dans les autres agglomérations, 8,8 % sur le littoral, 13,3 % sur le reste de la région.



Des prix moyens par logement vendu en 2013 de 201 310 € pour les maisons, plus élevés dans la banlieue nantaise, de 186 680 €, soit 3 440 €/m² pour les appartements, plus élevés à Saint-Nazaire et sur le littoral

Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2013 en Pays de la Loire varie selon les territoires entre 178 600 € (à l'écart des agglomérations et du littoral) et 229 660 € (banlieue nantaise). Il est supérieur à 200 000 € dans l'agglomération de Saint-Nazaire, sur le littoral, dans la banlieue de Nantes ainsi que sur la ville du Mans.

Le prix moyen des appartements vendus en Pays de la Loire est compris entre 151 170 € dans l'agglomération du Mans, où le nombre de transactions - pour plus de moitié, des deux pièces - a été particulièrement faible en 2013, et 231 030 € dans l'agglomération de Saint-Nazaire. Il est notamment de 190 910 € sur la ville de Nantes et de 173 510 € sur sa banlieue, de 182 510 € sur l'agglomération d'Angers, de 223 180 € sur le littoral, de 154 150 € en moyenne sur le reste du territoire régional. 34 % des appartements de la région sont vendus moins de 150 000 € (3 %, moins de 100 000 €) et 31 % plus de 200 000 €.

Le prix moyen au m² de l'ensemble des appartements est de 3 440 €, ce qui place les Pays de la Loire au 10^{ème} rang des régions de métropole.

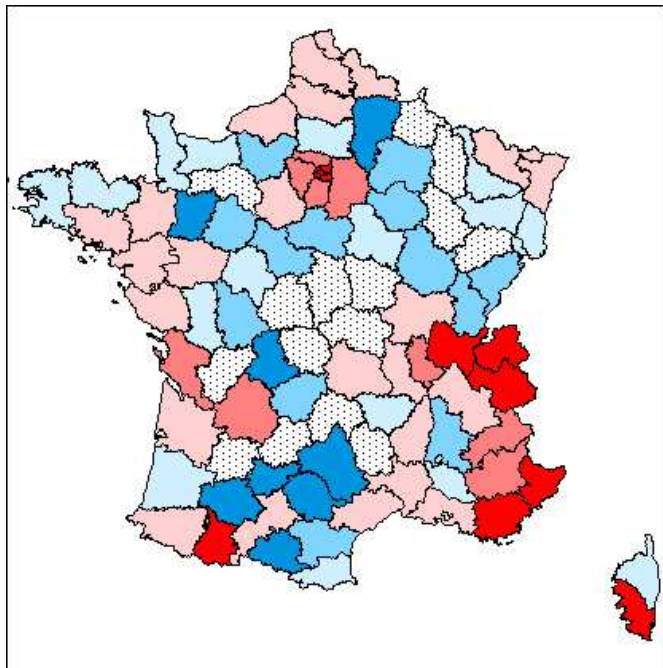
31 % des appartements sont vendus moins de 3 000 €/m², 19 % plus de 4 000 €/m².

La répartition par taille confirme très nettement que ce sont les petits logements (1 pièce et dans une moindre mesure 2 pièces) qui tirent les prix au m² à la hausse. En Pays de la Loire, 14 % des logements de 1 pièce sont vendus moins de 3 000 €/m², et 45 % plus de 4 000 €/m².

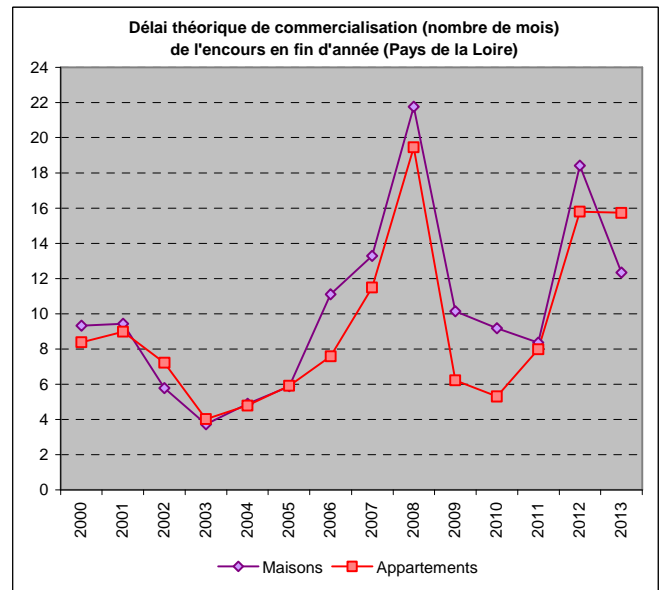
Des prix stabilisés, depuis 2006 pour les maisons, depuis 2011 pour les appartements

Après avoir longuement crû, le prix des maisons individuelles groupées vendues en Pays de la Loire s'est stabilisé depuis 2006 entre 195 000 € et 205 000 €.

Le prix du m² des appartements, après avoir lui aussi continuellement augmenté depuis le début des années 2000, se maintient autour de 3 400 ± 50 € depuis 2011. Le prix moyen est de l'ordre de 185 000 € en 2013 comme en 2012.



Un délai de commercialisation de 12,3 mois pour les maisons, de 15,7 mois pour les appartements



En 2013, le délai de commercialisation des maisons – soit 12,3 mois - marque un sensible recul par rapport à 2012 où il était de 18,4 mois et correspondait au 2^{ème} plus haut niveau depuis 2000 ; il est proche de la moyenne de la période 2009 – 2013 (11,7 mois).

Le délai de commercialisation des appartements est quasiment stable par rapport à 2012 : - 0,1 mois ; il est en revanche supérieur de 5,5 mois à la moyenne calculée sur 5 ans.

Un nombre de ventes d'appartements globalement faible au regard de l'encours

La forte baisse (au regard du presque record de 2012) du délai de commercialisation des maisons en 2013 trouve son origine dans un « déstockage » conjonction d'une reprise des ventes, fût-elle modeste, de la poursuite d'une baisse des mises en vente au niveau le plus faible jamais atteint depuis le début de la décennie 2000 et d'abandons de commercialisation de certains programmes. De ces flux résulte un niveau faible d'encours en fin d'année.

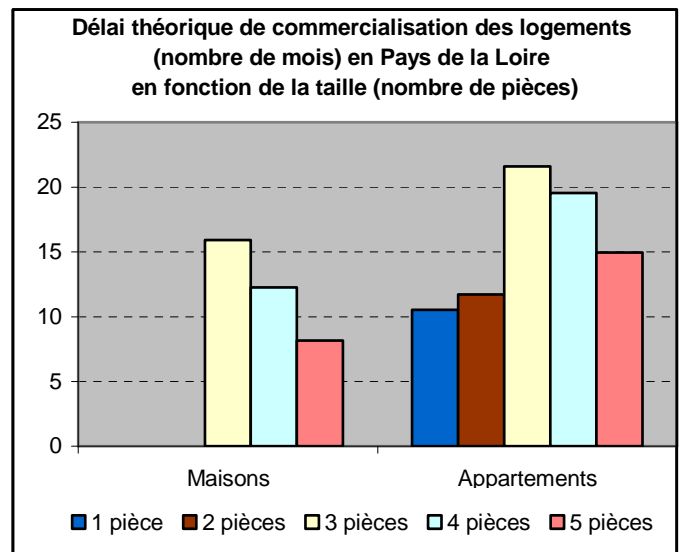
Pour les appartements, malgré une nette baisse des mises en vente en cours d'année, l'encours atteint un niveau record en fin d'année en raison du nombre encore modeste de ventes réalisées. Ce déséquilibre persistant entre niveau des ventes de l'année et encours de fin d'année explique le maintien à un niveau important du délai de commercialisation des appartements.

Une commercialisation plus rapide des petits appartements et des grandes maisons

Les délais de commercialisation les plus rapides correspondent aux maisons de 4 ou 5 pièces ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces. La commercialisation des appartements de 3 pièces et plus pose d'autant plus de problèmes que la dégradation depuis 2012 affecte ces seuls logements.

Une commercialisation qui demeure plus rapide sur l'agglomération de Nantes et plus difficile sur celle de Saint-Nazaire et sur le littoral

Délai de commercialisation (mois)	Nantes	Angers	Saint-Nazaire	Littoral	Reste région
Maisons	7,0	5,3	27,2	18,7	16,5
Appartements	13,1	22,4	24,6	20,3	13,0



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

Directeur
de la publication :
Philippe VIROULAUD

ISSN : 2109 – 0025

© DREAL 2014

Rédaction et mise en forme :
Sylvain Le Goff
sylvain.legoff@developpement-durable.gouv.fr