

DREAL

Pays de la Loire

service
connaissance
des territoires
et évaluation

Juin 2015

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

La commercialisation des logements neufs en Pays de la Loire en 2014

ANALYSES
ET CONNAISSANCE

Collection

n° 155



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	p. 7
I - 1 - En 2014	p. 7
I - 2 - Évolution depuis 2000	p. 9
II - Taille des logements vendus	p. 12
II - 1 - En 2014	p. 12
II - 2 - Évolution depuis 2000	p. 14
III - Prix des logements vendus	p. 15
III - 1 - Prix moyen en 2014	p. 15
III - 2 - Dispersion du prix des appartements en Pays de la Loire en 2014	p. 18
III - 3 - Évolution depuis 2000	p. 23
IV – Rythme de commercialisation des logements	p. 25
IV - 1 - À l'échelle régionale	p. 25
IV - 2 - Aux échelles locales	p. 27
V - Annexes par agglomération (logements collectifs)	p. 33
V - 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage	p. 35
V - 2 - Encours de logements collectifs par ménage	p. 36
V - 3 - Délai de commercialisation des logements collectifs	p. 37
V - 4 - Prix de vente par logement collectif	p. 38
V - 5 - Prix de vente par m ² de logements collectif	p. 39

Définition des zonages utilisés

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 %).

Les principaux enseignements

En 2014, 420 logements individuels groupés et 4 183 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2014 en Pays de la Loire, 420 maisons individuelles (groupées) et 4 183 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 5,8 % des maisons et 5,3 % des appartements vendus sur l'ensemble de la France métropolitaine.

Des volumes de ventes encore très faibles en 2014 sur la région

Les volumes de ventes sont inférieurs de 35 % pour les ventes de logements individuels groupés et de 12 % pour les ventes de logements collectifs aux moyennes des 5 dernières années.

Au regard des moyennes observées sur les 10 dernières années, ces volumes de ventes sont inférieurs de 50 % pour les ventes de logements individuels groupés et de 15 % pour les ventes de logements collectifs.

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

Les départements de Loire-Atlantique (51,2 %), de Maine-et-Loire (25,0 %), de Vendée (12,4 %), de Sarthe (8,3%) et de Mayenne (3,1 %) se partagent très inégalement les logements individuels vendus groupés sur la région.

La concentration des logements collectifs se fait encore beaucoup plus forte sur la Loire-Atlantique (79,6 %) ; la Vendée représente 9,0 % du total régional, le Maine-et-Loire, 7,5 %, la Sarthe, seulement 2,9 % et la Mayenne 0,9 %.

De même, les agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire accaparent 53,1 % des logements individuels et 87,2 % des collectifs commercialisés en 2014 sur l'ensemble des Pays de la Loire.

Mais, alors que les banlieues accueillent 36,9 % et les villes centres 16,2 % des maisons, la répartition des appartements est à l'avantage des villes centres (respectivement 38,7 % et 48,5 %).

À elle seule, l'agglomération nantaise héberge 23,3 % des logements individuels (dont 20,2 % dans la banlieue) et surtout 68,1 % des collectifs (32,8 % dans la banlieue).

Le littoral accueille 15,0 % des logements individuels et 5,1 % des collectifs.

31,9 % des maisons et 7,7 % des appartements réservés à la vente sont par conséquent disséminés sur le reste de la région.

Des ventes d'appartements de plus en plus concentrées sur l'agglomération nantaise, et désormais principalement sur la banlieue

La part des ventes régionales de *maisons* captée en 2014 par les 4 agglomérations réunies, soit 53,1 %, est comparable à celle de 2013 (54,7 %), et quelque peu en-deçà de la moyenne 2010 –2014 (58,2 %). Au sein de ces agglomérations, la part des villes centres est plutôt confortée (moyenne de 15,8 % sur 5 ans), celle des banlieues infléchie (moyenne de 40,7 %). La part des ventes régionales revenant au littoral est stable (15,2 % sur 5 ans).

Depuis plusieurs années, les ventes d'appartements sur la région se focalisent spectaculairement sur la région nantaise : le poids de cette dernière dans les ventes régionales est ainsi passé de 33,3 % en 2006 à 59,7 % en 2013 puis 68,1 % en 2014. Après plusieurs années durant lesquelles la part de la banlieue n'avait cessé de progresser, le centre regagne du terrain en 2014. Les agglomérations d'Angers, de Saint-Nazaire, le littoral et le reste de la région se partagent chacun bon an mal an 5 à 10 % des ventes, laissant une part désormais très ténue à l'agglomération du Mans.

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

Les logements de 4 pièces ou plus représentent 78,6 % des logements individuels vendus groupés et seulement 9,7 % des collectifs.

Les logements de 2 et 3 pièces comptent pour 21,4 % des réservations de maisons et pour 80,5 % d'appartements.

La part des ventes d'appartements de 4 pièces ou plus est limitée à 8,0 % dans l'agglomération nantaise. Elle est plus importante dans les autres agglomérations (14,0 % globalement) comme sur le littoral (17,2 %), et retombe à 8,4 % sur le reste de la région.

La part des ventes d'appartements de 1 pièce, en moyenne de 9,8 %, donne également lieu à écarts notables : 16,5 % dans la ville de Nantes contre 5,6 % dans sa banlieue, 6,1 % dans les autres agglomérations, 6,0 % sur le littoral, 9,0 % sur le reste de la région.

Des prix de vente plus élevés à Nantes pour les maisons, à Saint-Nazaire et sur le littoral pour les appartements

Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2014 en Pays de la Loire est de 203 470 €. Il est beaucoup plus élevé sur l'agglomération de Nantes, mais peu significatif en ville (seulement 13 réservations).

À l'écart de l'agglomération de Saint-Nazaire et du littoral où il est sensiblement supérieur et du « reste région » où il est plus faible, le prix moyen des appartements se révèle assez homogène dans les principales agglomérations, autour d'une moyenne régionale de 186 940 €.

Le prix moyen au m² de l'ensemble des appartements est de 3 430 €, ce qui place les Pays de la Loire au 9^{ème} rang des régions de métropole.

26 % des appartements sont vendus moins de 3 000 €/m², 19 % plus de 4 000 €/m².

Les petits logements (1 pièce et dans une moindre mesure 2 pièces) tirent les prix au m² à la hausse. En Pays de la Loire, seulement 7 % des logements de 1 pièce sont vendus moins de 3 000 €/m², alors que 31 % le sont plus de 4 000 €/m².

Des prix moyens 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 au m² des appartements, après avoir lui aussi continuellement augmenté durant les années 2000, se maintient à 3 400 ± 50 € depuis 2011. Il en va de même de leur prix moyen, compris entre 180 000 et 190 000 €. Le ralentissement de la hausse sur l'agglomération nantaise vers laquelle se déplace le marché constitue une cause importante de cet infléchissement de tendance.

Un délai de commercialisation de 20,2 mois pour les maisons, de 16,3 mois pour les appartements, au plus haut depuis le pic de la crise

Le déséquilibre aggravé entre un encours relativement stable depuis 5 ans et des réservations en chute fait émerger un délai potentiel de commercialisation des maisons (délai nécessaire à écouler le stock de fin d'année au rythme de commercialisation de l'année échue) de 20,2 mois, donc particulièrement long, en 2014.

Le délai de commercialisation des appartements, soit 16,3 mois, est quasiment stable par rapport à 2012 et 2013, mais lui aussi élevé : en la circonstance, un niveau de ventes modéré combiné à des mises en vente nombreuses maintient un encours excessivement important.

Une commercialisation plus rapide des petits appartements et des grandes maisons

Les délais de commercialisation les plus rapides correspondent aux maisons de 2 à 4 pièces (moyenne de 19,1 mois contre 32,6 mois pour les 5 pièces).

Ils opposent par ailleurs de plus en plus appartements de 1 ou 2 pièces (12,5 mois) et appartements plus grands (23,2 mois).

Une commercialisation toujours difficile sur l'agglomération de Saint-Nazaire et surtout sur le littoral

I – Répartition spatiale des logements vendus

I – 1 - En 2014

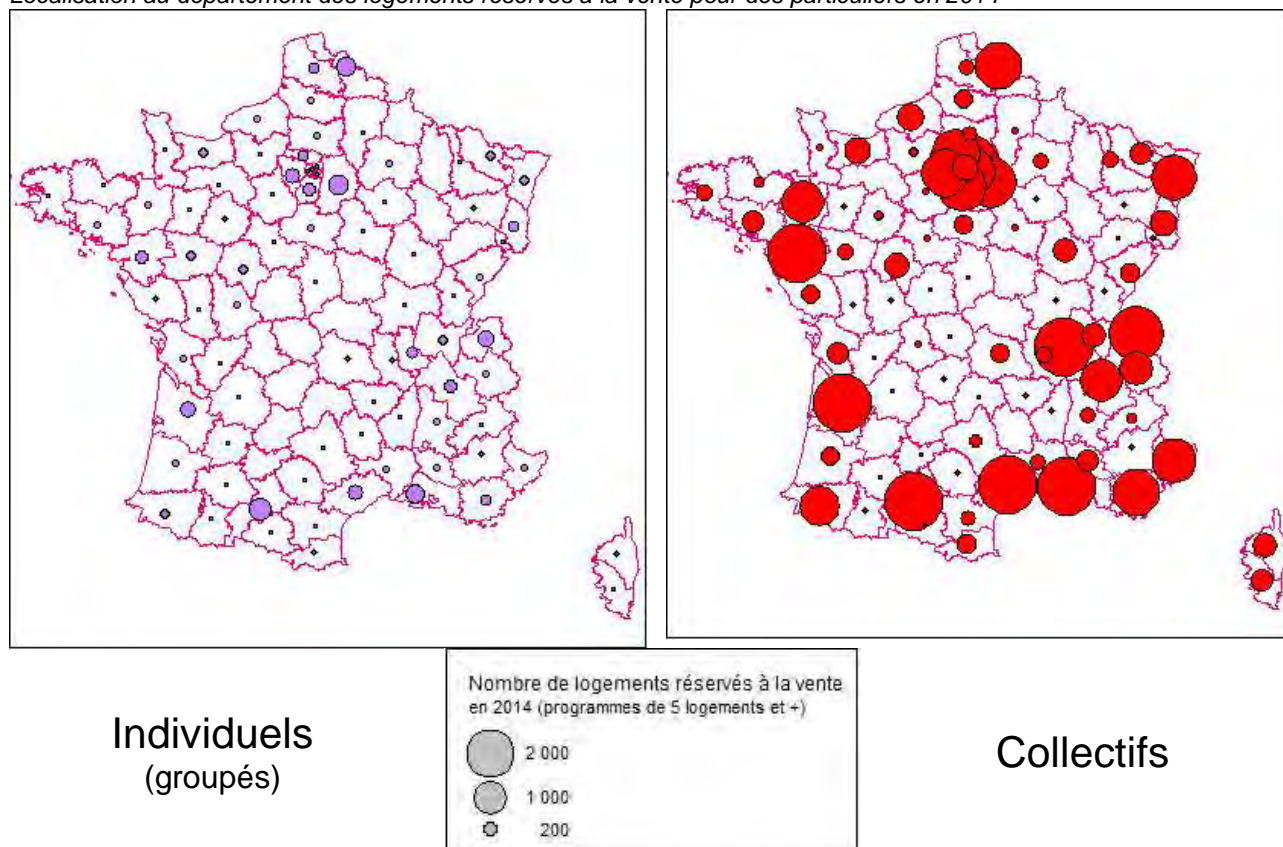
420 logements individuels groupés et 4 183 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2014 en Pays de la Loire, 420 maisons individuelles (groupées) et 4 183 appartements ont été réservés dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. La région se classe au 7^{ème} rang des régions de France métropolitaine, pour la vente des maisons comme pour celle des appartements ; elle participe respectivement pour 5,8 % (- 1,0 point par rapport à 2013) et 5,3 % (=) au total des ventes nationales.

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

- les cinq premières régions actuelles (dans l'ordre, Ile-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Midi-Pyrénées, Nord-Pas de Calais) réunissent 58,4 % des ventes de logements individuels groupés (+ 4,1 points par rapport aux cinq premières régions de 2013 dont faisaient partie les Pays de la Loire) ;
- cinq régions (Ile-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Aquitaine, Languedoc-Roussillon) captent une proportion plus forte encore - 67,7 % - des ventes de logements collectifs (+ 0,8 point).

Localisation au département des logements réservés à la vente pour des particuliers en 2014

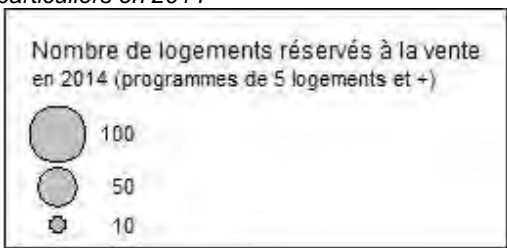
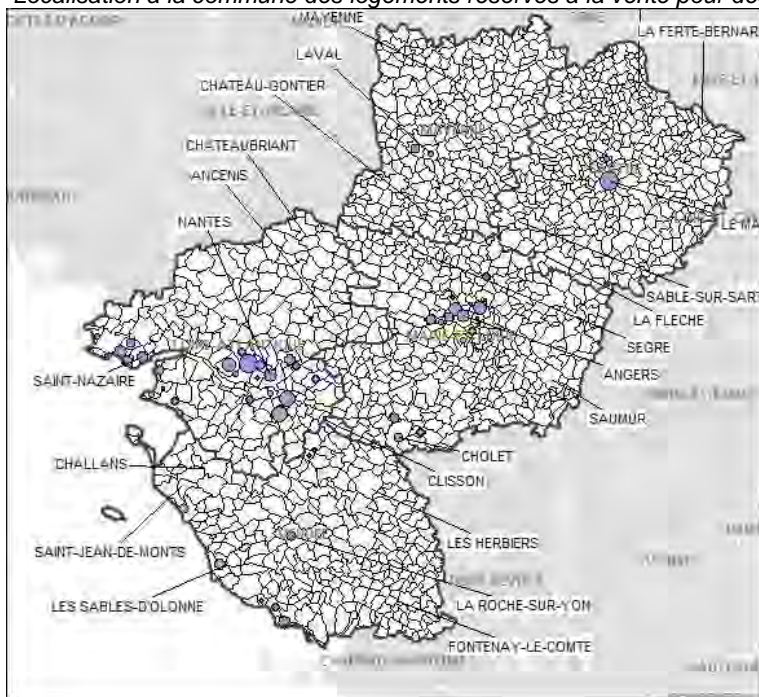


Les logements commercialisés dans la région, individuels groupés et surtout collectifs, demeurent fortement concentrés dans les principales agglomérations et sur le littoral

Les départements de Loire-Atlantique (51,2 %), de Maine-et-Loire (25,0%) captent à eux deux plus des ¾ des réservations à la vente de logements individuels groupés sur la région. Ils ne laissent ainsi que 12,4 % à la Vendée, 8,3 % à la Sarthe et 3,1 % à la Mayenne.

La concentration des logements collectifs est encore plus forte sur la Loire-Atlantique (79,6 % des logements réservés en 2014) ; la Vendée en représente 9,0 %, le Maine-et-Loire, 7,5 %, la Sarthe, 2,9 % et la Mayenne 0,9 % avec seulement 39 appartements réservés à la vente en 2014.

Localisation à la commune des logements réservés à la vente pour des particuliers en 2014



Individuels (groupés)

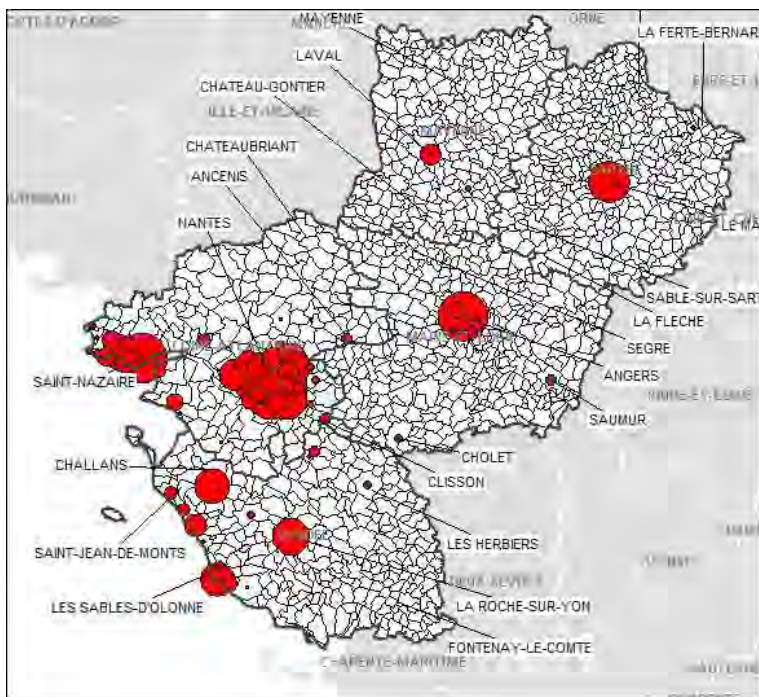
Les quatre agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire se partagent 53,1 % des logements individuels et 87,2 % des collectifs vendus sur l'ensemble des Pays de la Loire.

Mais, alors que les banlieues accueillent 36,9 % et les villes centres 16,2 % des maisons, la répartition des appartements est à l'avantage des villes centres (respectivement 38,7 % et 48,5 %).

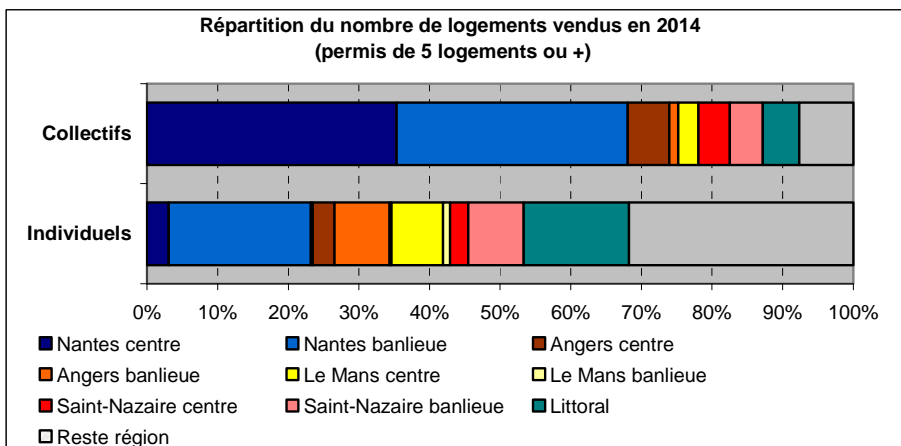
À elle seule, l'agglomération nantaise héberge 23,3 % des logements individuels (dont 20,2 % dans la banlieue) et 68,1 % des collectifs (32,8 % dans la banlieue).

Le littoral accueille 15,0 % des logements individuels et 5,1 % des collectifs.

Tout le reste de la région réunit par conséquent 31,9 % des logements individuels et 7,7 % des collectifs vendus.



Collectifs



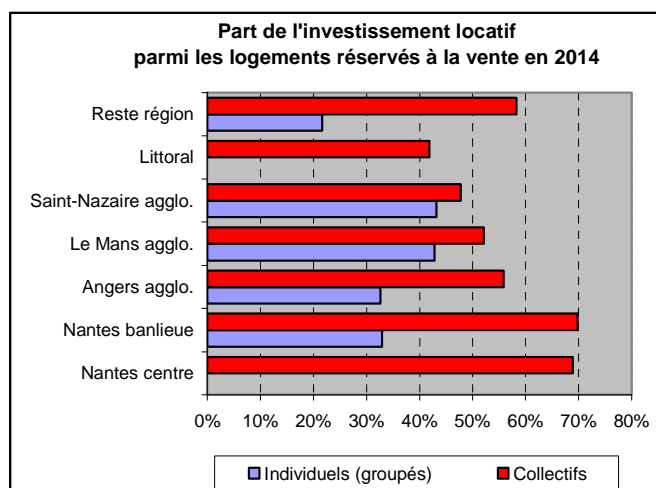
Sur l'ensemble de la région, l'investissement locatif représente 27 % des ventes de maisons et 64 % des ventes d'appartements

En 2014, 27 % des (réservations de) ventes de logements individuels groupés ont été affectées à de l'investissement locatif. Mais surtout, une proportion de 64 % parmi les collectifs place les Pays de la Loire au 2^{ème} rang des régions françaises, derrière Midi-Pyrénées, très au-dessus d'une moyenne nationale (33 %) tirée vers le bas notamment par l'Île-de-France (15 %).

L'investissement locatif destiné aux maisons (113 logements) a été notablement faible tant en part du total des réservations que par le volume de logements concernés. Sa contribution aux réservations de ventes de logements individuels a été un peu plus importante dans les agglomérations, mais quasiment absente du littoral et de la ville de Nantes.

Il est par ailleurs disséminé sur le territoire régional, l'agglomération nantaise en captant « seulement » 25 %, les trois autres agglomérations et le littoral, 49 %, le reste de la région, 26%.

L'investissement locatif dédié aux appartements (2 663 logements) dépasse 10 % du volume national (26 070), ce qui vaut aux Pays de la Loire de figurer au 6^{ème} rang des régions. Il est fortement concentré sur l'agglomération nantaise (74 % du total régional, 19 % revenant aux trois autres agglomérations et au littoral, 7 % au reste de la région).



Nota : Le nombre de transactions est partout supérieur à 10

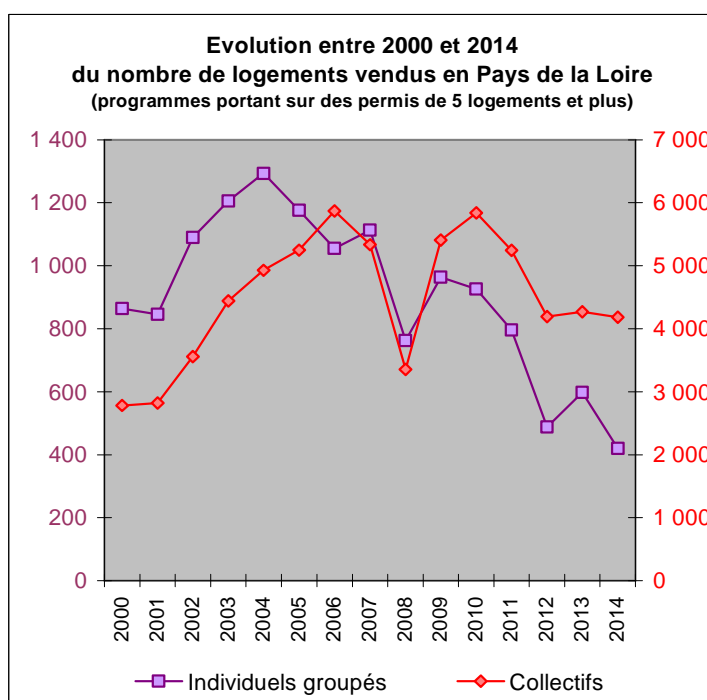
I – 2 - Évolution depuis 2000

2014, année de nouveau insatisfaisante pour le nombre de ventes en Pays de la Loire

Au regard du niveau moyen des ventes intervenues en Pays de la Loire dans le cadre de programmes de 5 logements ou plus au cours des 6 dernières années, 2014 apparaît – à l'instar de 2012 et de 2013 - comme une année médiocre.

Ainsi les ventes de logements individuels groupés connaissent-elles leur plus faible volume depuis 15 ans, à un niveau 3 fois moindre que les niveaux records des années 2003-2004.

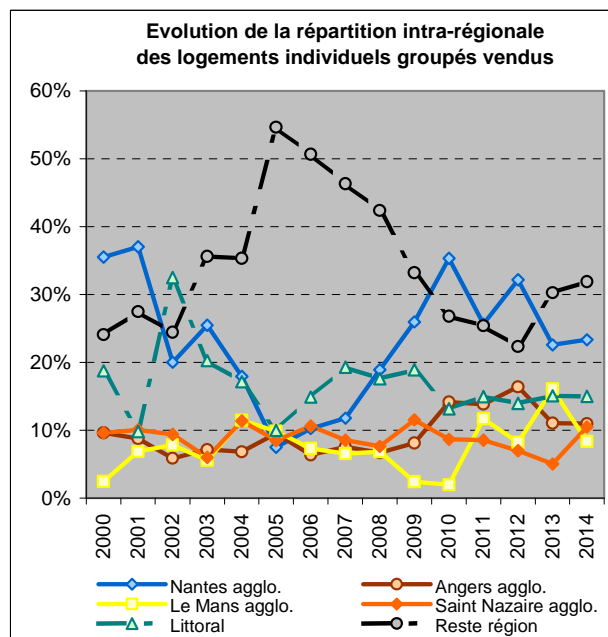
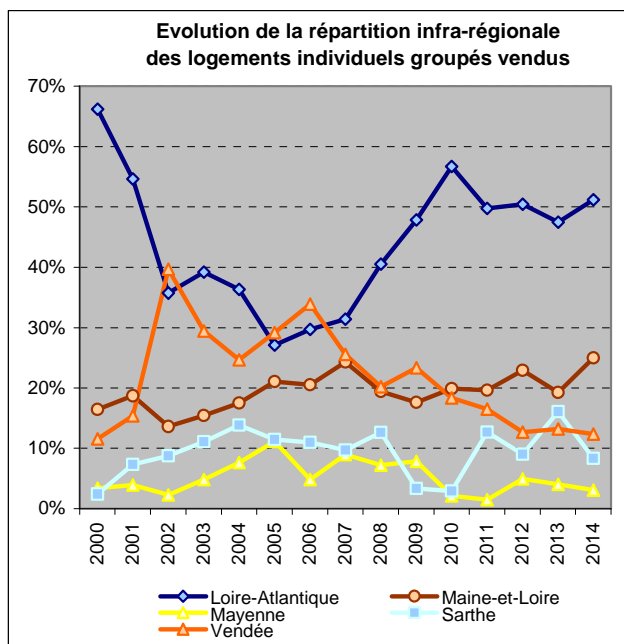
Pour les appartements, 2014 se situe, dans la continuité des années 2012 et 2013, à un niveau intermédiaire entre les « pics » des années 2005 à 2011 à plus de 5 000 logements réservés à la vente (hormis 2008), et le « creux » de 2008 à 3 350. Seules par ailleurs 2000 et 2001 avaient connu moins de 3 000 appartements commercialisés.



Depuis 2010, la moitié des ventes groupées de maisons de la région se concentre dans le département de la Loire Atlantique

Depuis 2010, le département de Loire-Atlantique concentre la moitié des maisons vendues en Pays de la Loire dans le cadre de programmes, confirmant sa montée en puissance (relative) manifestée depuis le

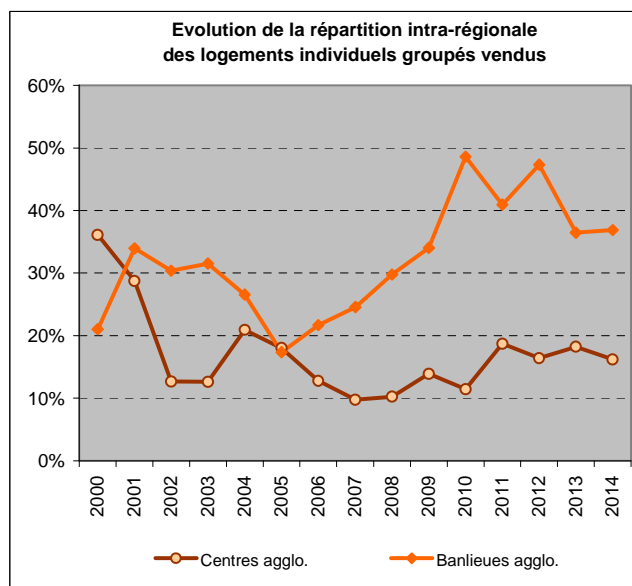
milieu des années 2000, époque où la proportion n'était que de 30 %. 2014 confirme à cet égard la tendance des 4 années précédentes. Le Maine-et-Loire continue de capter autour de 20 % (et même jusque 25 % en 2014). La Vendée ne représente plus qu'un peu plus de 10 % (contre 34 % en 2006), proportion proche désormais du total Sarthe + Mayenne.



La part des ventes régionales de maisons captée par l'agglomération nantaise (23,3 %) demeure comme en 2013 élevée par rapport à son niveau du milieu des années 2000, mais en retrait des valeurs 2009 à 2012. Les trois autres agglomérations se situent à des niveaux voisins (10 ± 2 % chacune) ; depuis, 2011, leur part dans les ventes groupées de maisons en Pays de la Loire a globalement progressé d'une dizaine de points, en particulier du fait de Saint-Nazaire.

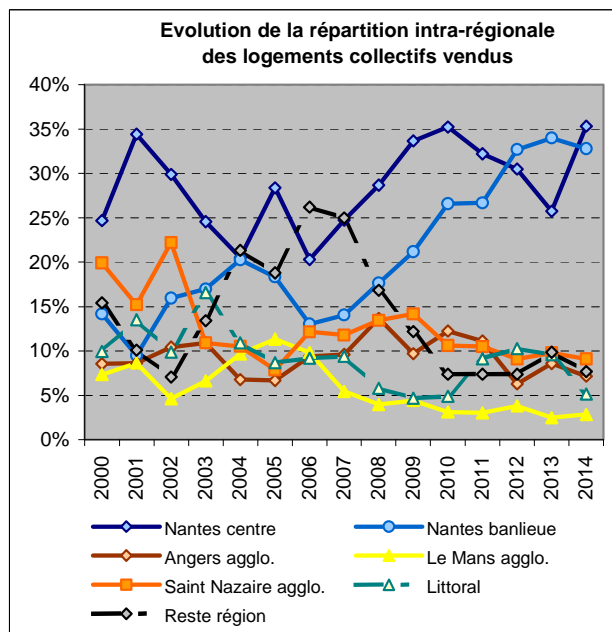
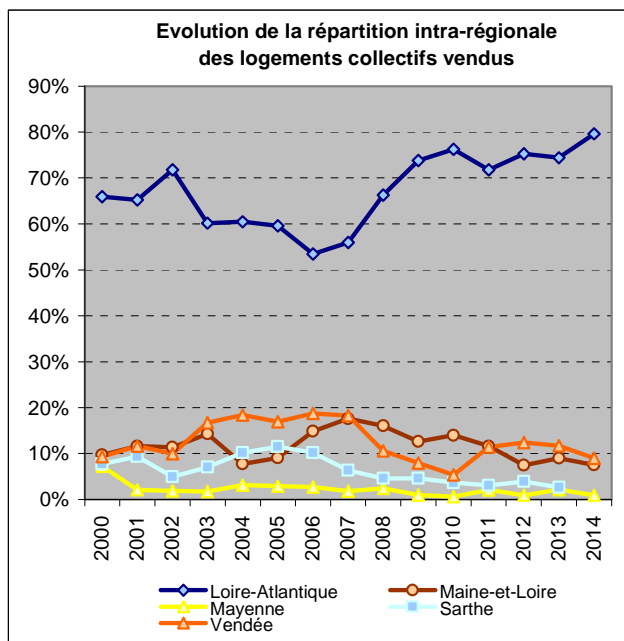
Au sein des agglomérations, la banlieue reste nettement dominante dans les ventes de maisons

Depuis le milieu des années 2000, une part croissante des ventes de maisons individuelles groupées en agglomérations s'opère dans les banlieues plutôt que dans les centres. Sur ce point aussi, bien qu'en retrait par rapport à 2010 – 2012, 2014 confirme 2013.



Une concentration record des ventes d'appartements sur la Loire-Atlantique, en particulier sur l'agglomération nantaise

La part des ventes régionales d'appartements attribuées à la Loire-Atlantique, 79,6 % en 2014, ne cesse de croître depuis 2006 (53,5 %). Cette poussée s'opère au détriment de tous les autres départements. Les parts de la Vendée, passées dans le même temps de 18,7 % à 9,0 %, et du Maine-et-Loire, de 14,9 % à 7,5 %, sont réduites de moitié. Celles de la Sarthe, de 10,2 % à 2,9 %, et de la Mayenne, de 2,7 % à 0,9 %, sont encore davantage affectées.

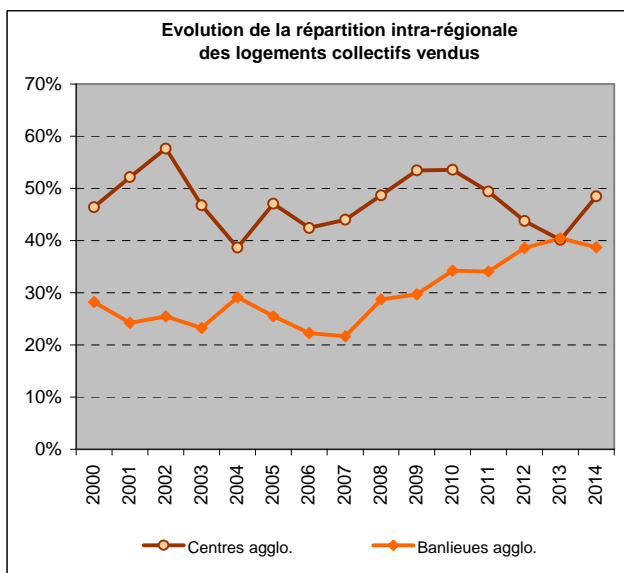


Depuis quelques années, les ventes régionales d'appartements se concentrent en effet fortement et spectaculairement sur l'agglomération nantaise : 33,3 % en 2006, 59,7 % en moyenne sur 2009 - 2013, 68,1% en 2014. Cette concentration s'accompagne en 2014 d'un rééquilibrage interne des réservations entre centre et banlieue, après une période d'intense progression de la part des banlieues.

Sur huit ans, les trois autres grandes agglomérations perdent des parts du marché régional des collectifs (Angers, de 9,4 % à 7,1 %, Le Mans, de 9,8 % à 2,8 %, Saint-Nazaire, de 12,1 % à 9,1 %).

Le littoral connaît une évolution en dents de scie, avec un retour à l'étiage (autour de 5 %) en 2014, après trois années relativement plus fastes.

La part du reste de la région accuse également un très sensible repli : 25 % en 2006 –2007, 7,7 % en 2014.

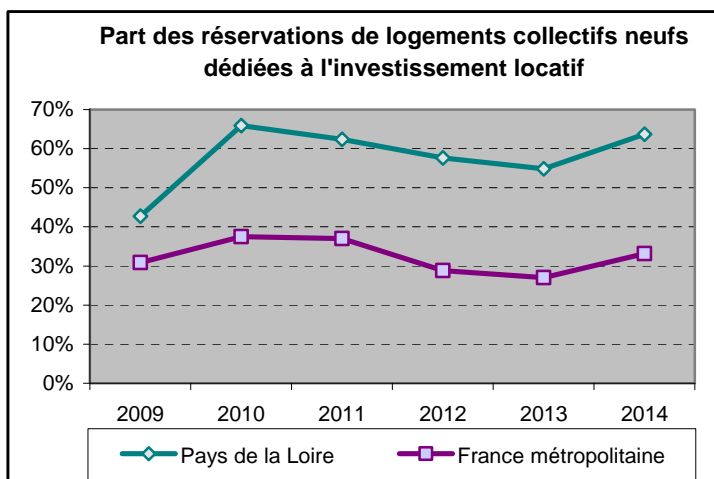


Au sein des agglomérations, un léger retour des ventes d'appartements vers les centres en 2014

La progression en 2014 de la part des appartements réservés à la vente à Nantes est entièrement imputable au centre de l'agglomération. Il s'agit d'une première depuis 2008, la progression de la part des ventes en agglomérations étant jusque 2013 de plus en plus imputable aux banlieues où le nombre de réservations avait fini par évaluer celui des centres.

Les différents dispositifs fiscaux qui se sont succédé au cours des cinq dernières années se sont révélés efficaces en Pays de la Loire

Depuis plusieurs années, la part des logements collectifs neufs destinés à la location se maintient à un niveau élevé en Pays de la Loire, de sorte que la région occupe le 3^{ème} ou le 2^{ème} rang national.



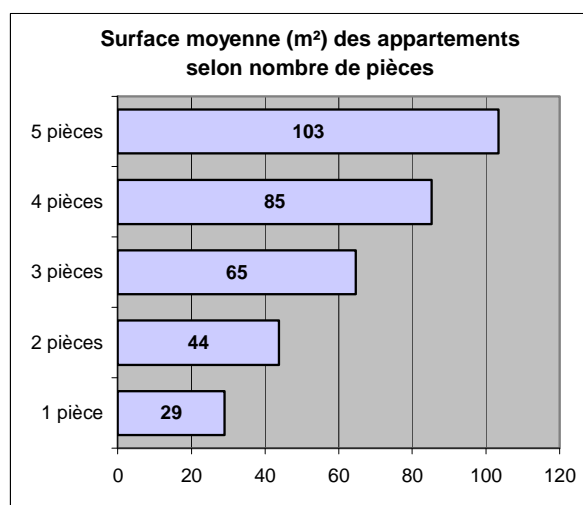
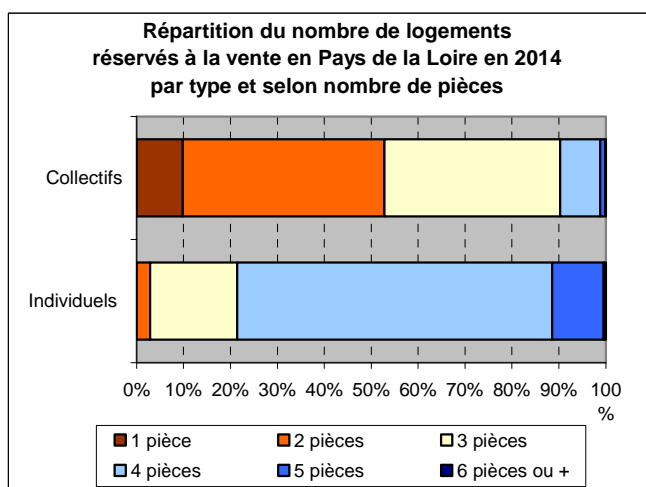
II – Taille des logements vendus

II – 1 - En 2014

La taille moyenne des logements réservés à la vente est liée à leur type : 78 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces

La surface habitable moyenne des logements individuels groupés vendus en 2014 en Pays de la Loire est de 82 m², celle des logements collectifs est de 54 m².

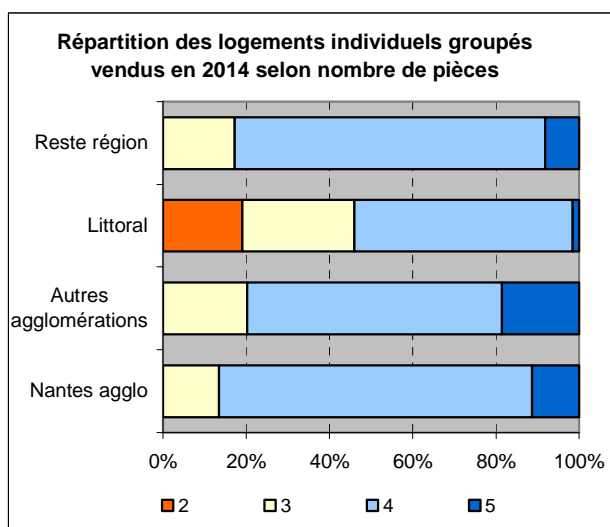
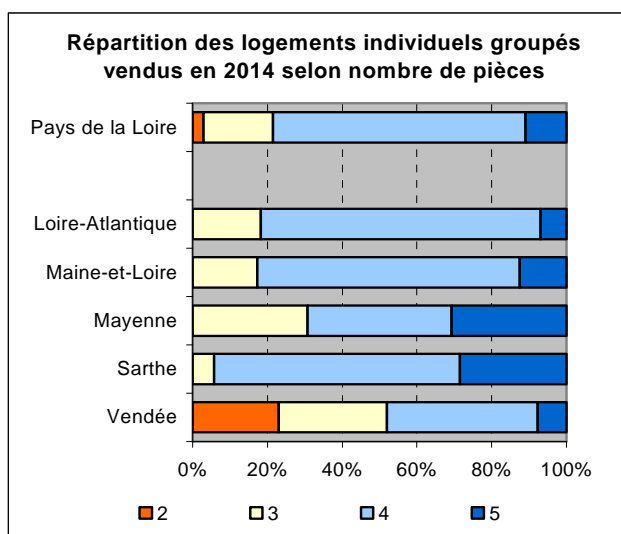
Cette surface moyenne est peu dépendante du type de logement : à nombre de pièces donné, la taille moyenne d'une maison équivaut sensiblement à celle d'un appartement.



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

- les logements de 1 pièce ne comptent en effet pour aucune des maisons réservées à la vente, alors qu'ils représentent 9,8 % des appartements ;
- les logements de 2 et 3 pièces sont également beaucoup moins présents dans les ventes de maisons (2,9 % et 18,6 %) que d'appartements (43,0 % et 37,5 %) ;
- en revanche, les logements de 4, 5 et 6 pièces ou + représentent respectivement 67,1 %, 11,0 % et 0,5 % des maisons réservées à la vente, quand ils ne « pèsent » que 8,5 %, 1,1 % et 0 % des appartements.

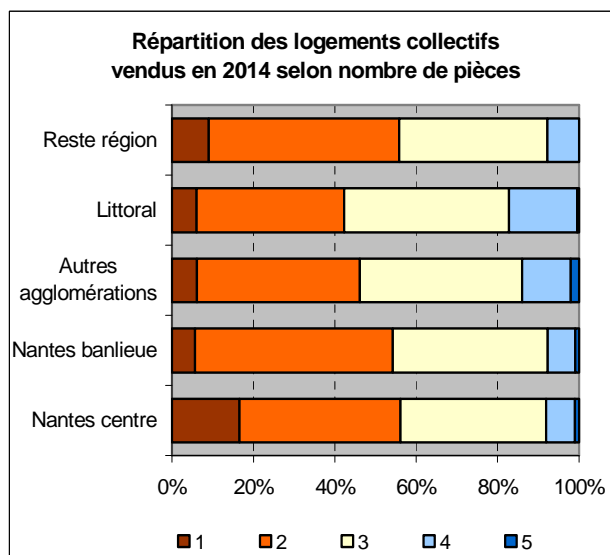
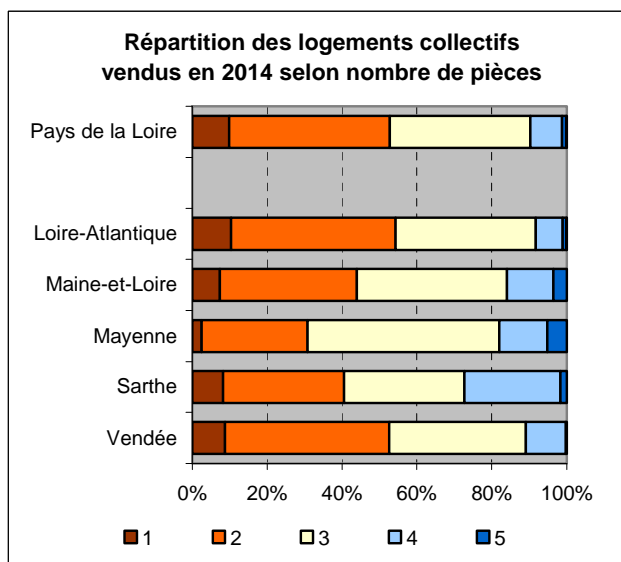
Les maisons réservées à la vente sont plus petites sur le littoral, plus grandes en Mayenne et surtout dans la Sarthe



En 2014, les réservations de maisons de 2 pièces ont été strictement limitées au littoral vendéen. En outre, sur le littoral de façon générale, la proportion dans les réservations des maisons de 3 pièces est supérieure à celle des autres territoires : 27 % contre 20 % dans les agglomérations autres que Nantes, 13 % sur l'agglomération nantaise et 17 % sur le « reste région ».

De cette manière, alors qu'elles ne représentent que 54 % des maisons réservées sur le littoral, les maisons de 4 pièces et plus représentent ailleurs au moins 80 % du total.

Les appartements réservés à la vente sont plus petits sur la ville de Nantes et plus grands en Mayenne et surtout dans la Sarthe



Par comparaison à la moyenne des Pays de la Loire et à la différence des autres départements de la région, la Sarthe et la Mayenne présentent de très grosses différences dans la structure des ventes 2014 d'appartements.

Ainsi, dans la Sarthe, les appartements de 4 pièces ou + ont-ils représenté 27,3 % des ventes – contre 9,7 % en moyenne régionale, et en particulier 8,2 % en Loire-Atlantique.

En Mayenne, les appartements de 4 pièces ou + ont certes encore représenté 17,9 % des ventes, mais ce sont surtout les ventes de 3 pièces qui se sont illustrées à raison d'une proportion de 51,3 % des ventes contre 37,5 % de moyenne régionale.

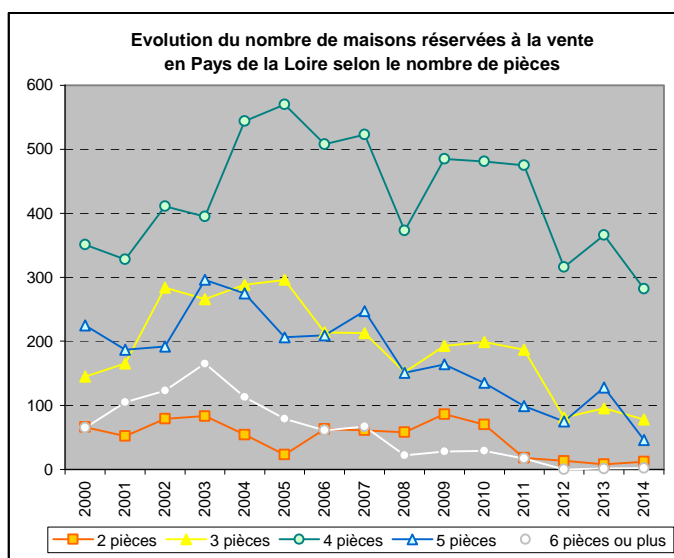
En 2014, les appartements de 1 pièce ont par ailleurs représenté 16,5 % des réservations sur la ville de Nantes et 5,6 % sur sa banlieue, soit 11,3 % sur l'agglomération, chiffre supérieur à ceux observés dans les trois autres agglomérations (6,1 %), sur le littoral (6,0 %), sur le « reste région » (9,0 %).

La part des 2 et 3 pièces dépend moins de la localisation : 77 % (littoral) à 83 % (hors agglomérations).

La proportion de 4 pièces et plus parmi les appartements réservés à la vente, limitée à 8,0 % sur l'agglomération de Nantes et à 8,4 % sur le « reste région », s'élève à 17 % sur le littoral et à 27 % sur l'agglomération du Mans.

II – 2 - Évolution depuis 2000

La proportion de 4 pièces parmi les réservations de maisons s'accroît



La tendance à la diminution du nombre de maisons vendues en programmes se pérennise quelle que soit la taille du logement.

Les 4 pièces résistent cependant mieux à la décline. Ainsi, entre 2000 et 2011, jamais la part des logements individuels groupés comptant 4 pièces n'avait atteint 60 % des ventes régionales. Ce seuil est dépassé depuis 2012 et atteint la proportion record de 67,1 % en 2014.

Cette montée relative s'est opérée essentiellement au détriment des maisons de 2 et 6 pièces ou plus – quasiment disparues du marché.

La part des 5 pièces, qui avait à plusieurs reprises dépassé 20 % n'entre plus que pour 11,0 % des ventes 2014 (proportion la plus faible sur 15 ans).

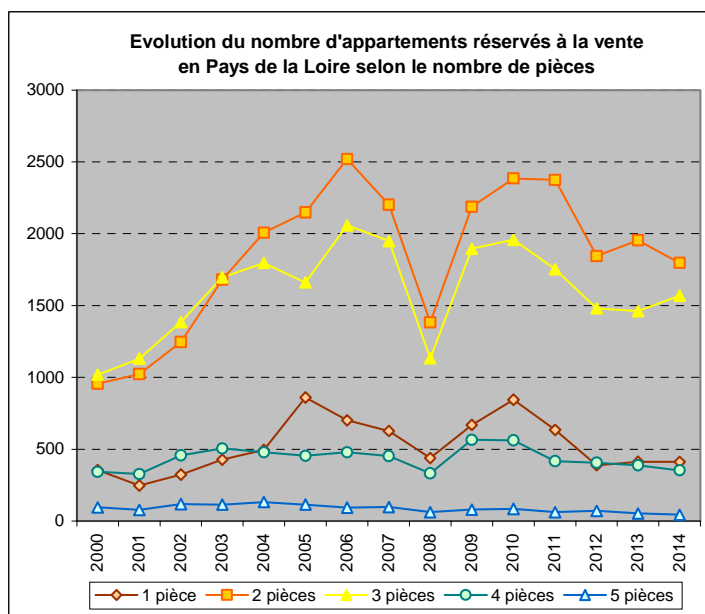
Pour sa part, la proportion de 3 pièces demeure proche de 20 % tout au long de la période (18,9 % en 2014).

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

Depuis le milieu des années 2000, la tendance sur les Pays de la Loire est :

- à une baisse de la fréquence des ventes d'appartements de 4 pièces ou plus, passée d'une moyenne de 15,6 % entre 2000 et 2003 à 11,4 % entre 2004 et 2010 et à 10,2 % entre 2011 et 2014 (9,7 % en 2014),
- à un maintien de la part des 3 pièces - autour de 35 % (37,5 % en 2014);
- à une progression de la part des 2 pièces - moyenne de 35,8% entre 2000 et 2003, 41,0 % entre 2004 et 2010, 44,5 % entre 2011 et 2014 (43,0 % en 2014);
- à un maintien de la part des 1 pièce - autour de 10 % (9,8 % en 2014);

La progression de la part des 2 pièces est corollaire du déplacement des ventes vers l'agglomération nantaise.



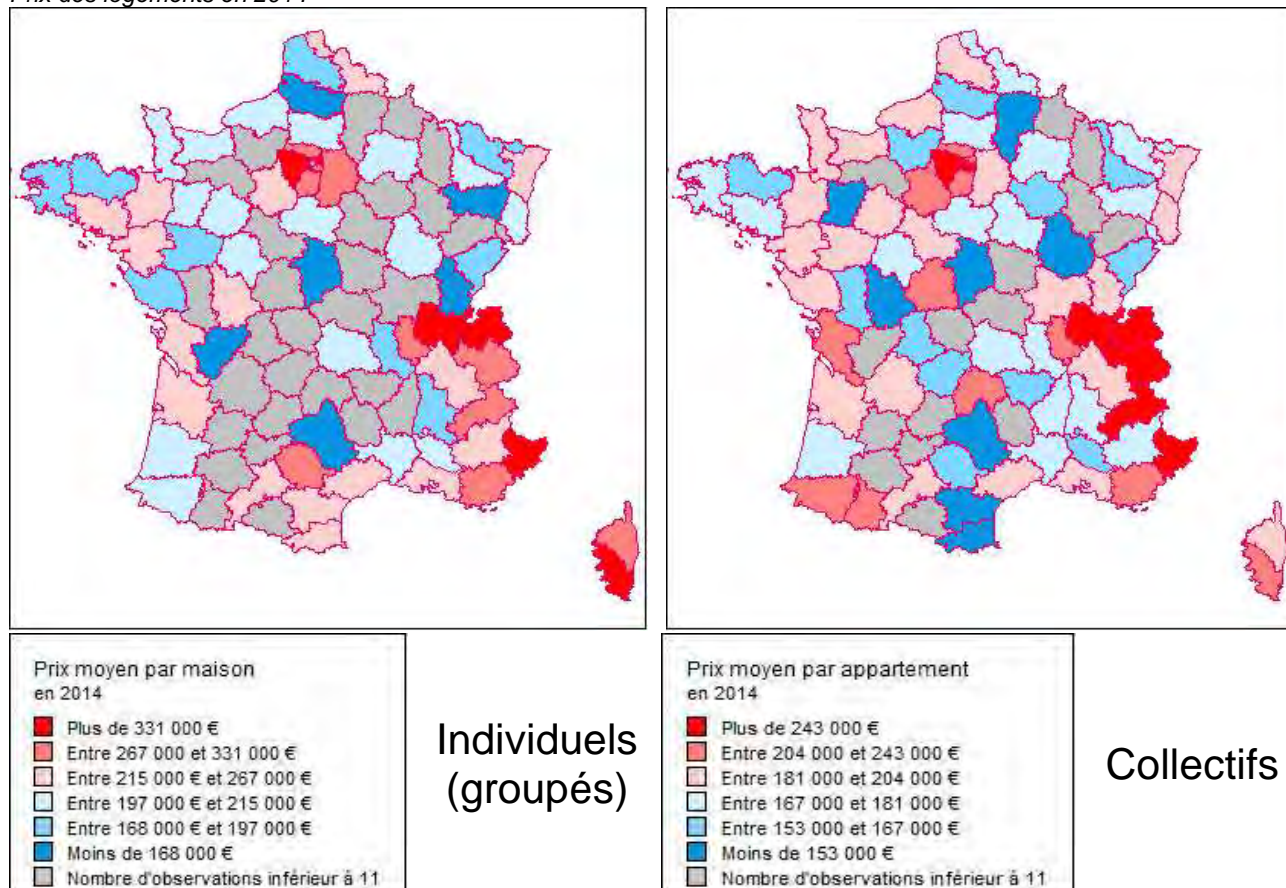
III – Prix des logements vendus

III – 1 - Prix moyen en 2014

Un prix moyen par logement vendu en 2013 de 203 470 € pour les maisons, de 186 940 €, soit 3 430 €/m², pour les appartements

Pour le prix moyen des maisons individuelles, soit 203 470 €, la région se positionne au 15^{ème} rang, loin derrière la Corse (391 000 €, mais pour seulement 57 opérations), l'Île-de-France (328 000 €), puis Rhône-Alpes (293 000 €) et PACA (277 000 €). À l'opposé, la Haute-Normandie affiche une valeur moyenne de 183 000 €. En Pays de la Loire, ce prix moyen est tiré vers le haut par la Loire-Atlantique (217 000 €, contre 201 000 € en Mayenne, 200 000 € dans la Sarthe, 194 000 € en Vendée et 181 000 € dans le Maine-et-Loire).

Prix des logements en 2014



Le prix moyen des appartements s'établit à 186 940 € sur la région classée 9^{ème} à ce titre, mais plus près de la Bourgogne (154 790 €), de Picardie, Limousin, Champagne-Ardenne ou Lorraine (entre 162 340 et 165 100 €) que de l'Île-de-France (268 070 €) ou même de Rhône-Alpes (227 670 €).

Hormis la Mayenne (à 151 640 €, mais pour seulement 39 réservations !), la région affiche des prix moyens d'appartements homogènes (182 160 € dans le Maine-et-Loire, 187 270 € en Loire-Atlantique, 188 780 € dans la Sarthe, 191 040 € en Vendée)

Le prix moyen au m² des appartements varie selon leur coût de production, qui détermine leur standing, et dans lequel interviennent des coûts fonciers. Il est de 3 430 € en Pays de la Loire, ce qui place la région au 9^{ème} rang des régions métropolitaines. Par comparaison, ce prix s'élève à 4 700 € en Île-de-France, à 4 010 € en Provence-Alpes-Côte d'Azur, mais à l'opposé tombe à 2 680 € en Lorraine et 2 660 € dans le Limousin. Au sein des Pays de la Loire, le prix au m² des appartements est plus élevé en Loire-Atlantique (3 520 €) et en Vendée (3 420 €) que dans les départements sans littoral : Maine-et-Loire (3 030 €), Sarthe (2 760 €), et surtout Mayenne (2 340 €).

Il peut de prime abord paraître étonnant qu'avec des différences aussi marquées de prix au m², les prix moyens des appartements soient en définitive voisins entre départements ligériens, hormis la Mayenne.

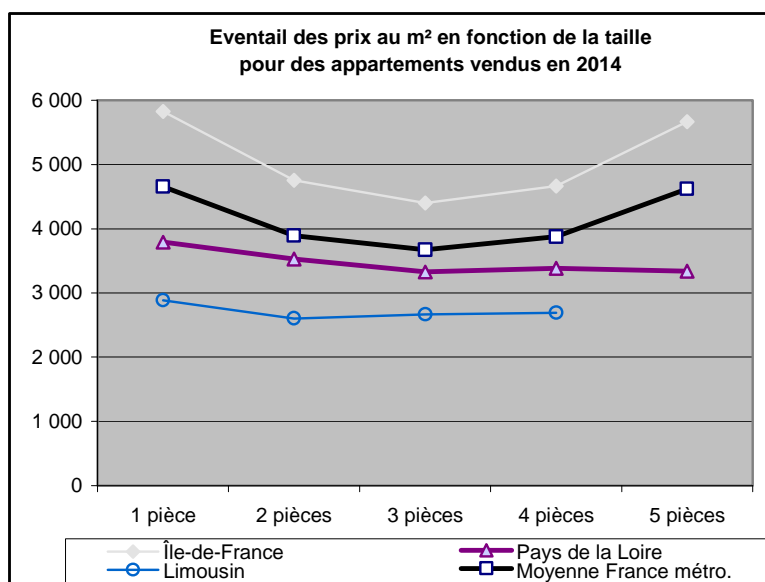
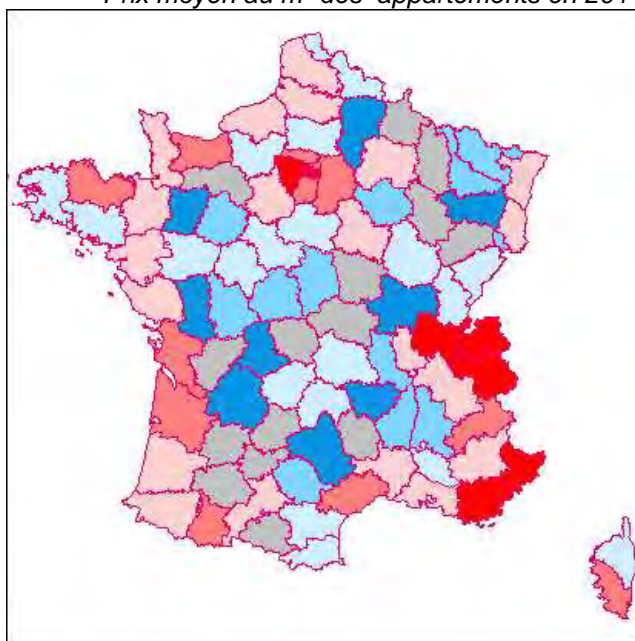
Une répartition des ventes différenciée selon la taille des logements d'une part, le prix au m² d'autre part, apportent à cet égard les éclairages nécessaires, comme on le voit plus loin.

Prix moyen au m² des appartements en 2014

Un prix au m² des appartements plus élevé pour les studios, stable à partir de 3 pièces

La représentation graphique de l'évolution du prix de vente au m² des appartements en fonction de leur taille (nombre de pièces) révèle le plus souvent à l'échelle des régions comme à celle de l'ensemble de la France une courbe en « V », la valeur minimale revenant aux 3 pièces.

Pour 2014 toutefois, ce schéma ne s'applique pas entièrement aux Pays de la Loire, où le prix au m² décroît certes avec la progression de taille de 1 à 3 pièces, mais se stabilise au-delà.



Prix des appartements 2014 selon la taille en Pays de la Loire

Nombre de pièces	1	2	3	4	5	Ensemble
Prix au m ²	3 790	3 532	3 325	3 384	3 339	3 431
Prix moyen (€)	110 150	154 610	214 210	293 310	347 630	186 940

À l'échelle départementale, hormis la Mayenne, l'homogénéité du prix des appartements résulte d'une structure des ventes et d'un effet-prix dont les impacts se neutralisent

Contributions de la structure des ventes et des prix au m² au prix moyen des appartements 2014

(écart en % à la moyenne régionale)	Loire-Atlantique	Maine-et-Loire	Mayenne	Sarthe	Vendée
Impact structure	ε	+	++	++	ε
Impact prix au m ²	ε	-	---	--	ε
Impact total sur le prix moyen	ε	ε	--	ε	ε

Légende	---	--	-	ε	+	++
Impact	Inférieur à -20 %	De -20% à -10 %	De -10 % à -5 %	De -5 % à 5 %	De 5 % à 10 %	supérieur à 10 %

En 2014, on l'a vu, Sarthe, Loire-Atlantique, Vendée et Maine-et-Loire affichent des prix de vente à la réservation voisins, à peine supérieurs à la moyenne régionale (écart inférieur à 5 %).

La Sarthe toutefois présente une proportion spécifiquement forte de vente de grands appartements plus onéreux : cela explique pourquoi, malgré un faible prix au m², le prix moyen des ventes s'y hisse au voisinage de la moyenne régionale.

À l'opposé, en Loire-Atlantique et en Vendée, structure des ventes et prix au m² sont très proches des niveaux régionaux respectifs. En particulier, les appartements vendus sont de taille relativement modeste.

En Maine-et-Loire, structure des ventes et prix au m² se situent à un niveau intermédiaire aux deux groupes précédents.

Calculé sur un faible volume de ventes, le prix moyen très décalé de la Mayenne se révèle peu significatif. Pour autant, malgré une structure le tirant vers le haut, ce prix moyen est notablement amoindri par la modestie du prix au m², tout particulièrement celle des 3 pièces localement majoritaires.

Des prix moyens de maisons sensiblement plus élevés à Nantes

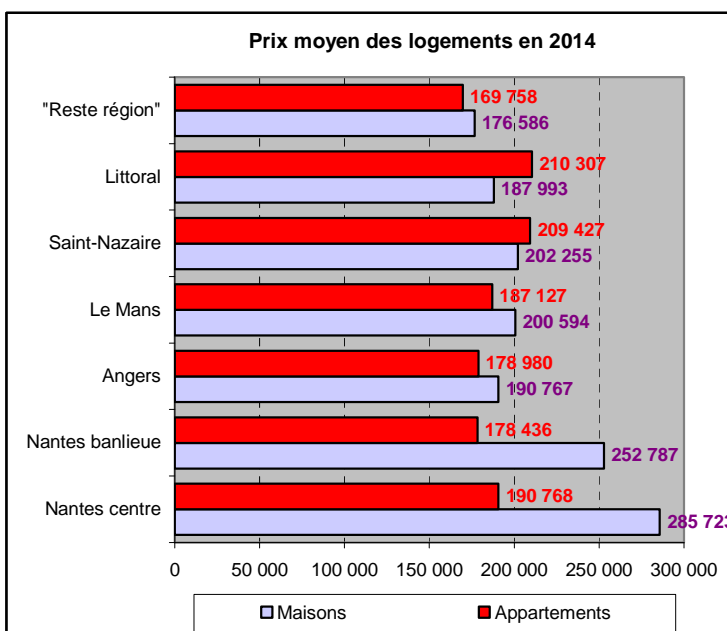
Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2014 en Pays de la Loire se révèle particulièrement élevé à Nantes ; sa valeur est néanmoins plus significative en banlieue (85 transactions) qu'en ville (13 transactions).

Des appartements plus coûteux sur le littoral et l'agglomération de Saint-Nazaire

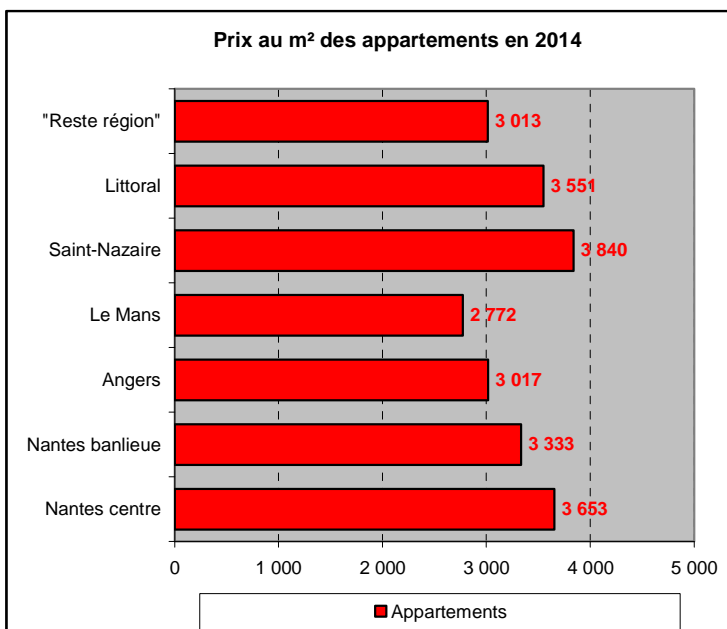
Le prix moyen des appartements apparaît plus homogène que celui des maisons. Un écart non négligeable sépare toutefois le littoral incluant l'agglomération de Saint-Nazaire du reste de la région.

Entre ces extrêmes, le prix d'un appartement vendu à Nantes est plus élevé - en moyenne d'un peu plus de 10 000 € - en ville qu'en banlieue. Globalement, les trois principales agglomérations de la région offrent des prix moyens de vente d'appartements à la fois proches entre eux et proches de la moyenne régionale.

Le prix par m² des appartements donne en revanche lieu à des écarts inter-territoriaux substantiels. Là encore, le littoral et l'agglomération nazairienne, auxquels il faut présentement associer la ville de Nantes, se distinguent par des valeurs moyennes supérieures. La banlieue de Nantes affiche un niveau intermédiaire, tandis que les autres territoires, plus spécialement l'agglomération du Mans, sont en retrait.



Nota : Le nombre de transactions est partout supérieur à 10



Sur le littoral hors agglomération, le prix élevé des appartements s'explique conjointement par la structure des ventes et par le prix au m². Sur l'agglomération de Saint-Nazaire, il résulte principalement du prix au m². La proximité des prix dans les trois principales agglomérations cache des prix au m² bas mais pesant sur des appartements relativement grands à Angers et surtout au Mans, tandis qu'à Nantes, les prix au m² sont plus conséquents mais portent sur des logements plus petits.

Contributions de la structure des ventes et des prix au m² au prix moyen des appartements 2014

(écart en % à la moyenne régionale)

	Nantes centre	Nantes banlieue	Angers agglo.	Le Mans agglo.	Saint-Nazaire	Littoral	"Reste région"
Impact structure	ε	ε	+	++	ε	+	ε
Impact prix au m ²	+	ε	--	--	++	+	-
Impact total	ε	ε	ε	ε	++	++	-

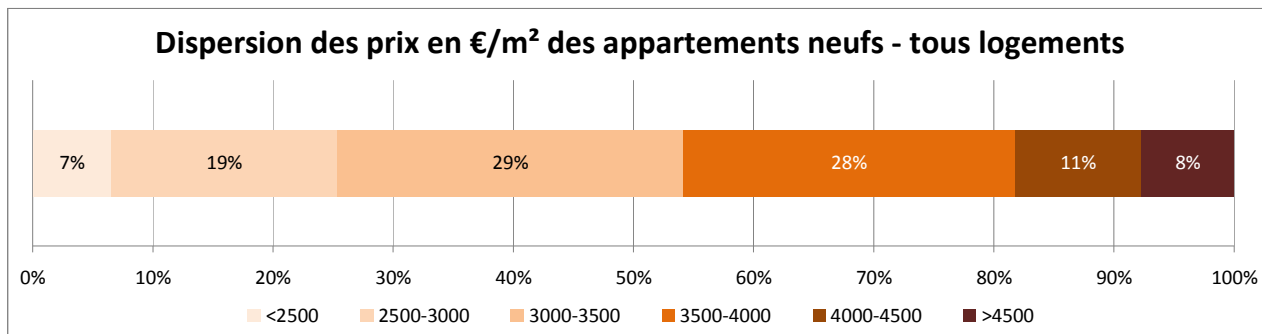
Légende	---	--	-	ε	+	++
Impact	Inférieur à -20 %	De -20% à -10 %	De -10 % à -5 %	De -5 % à 5 %	De 5 % à 10 %	De 10 % à 20 %

III – 2 - Dispersion du prix des appartements en Pays de la Loire en 2014

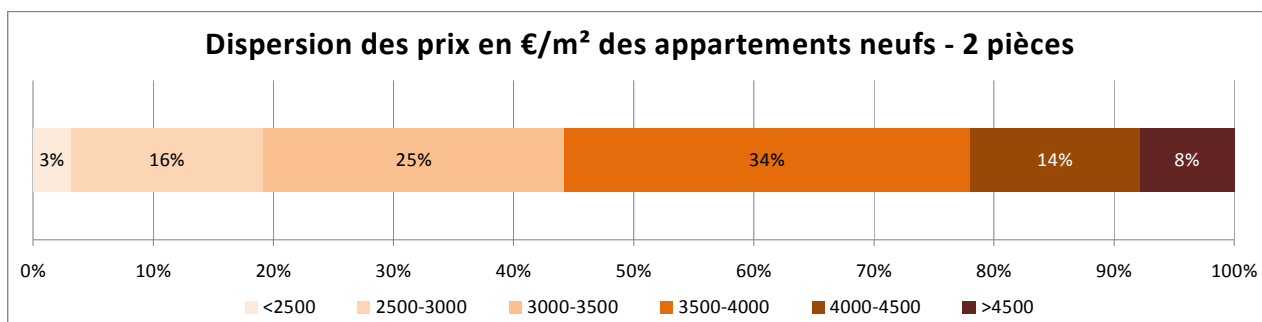
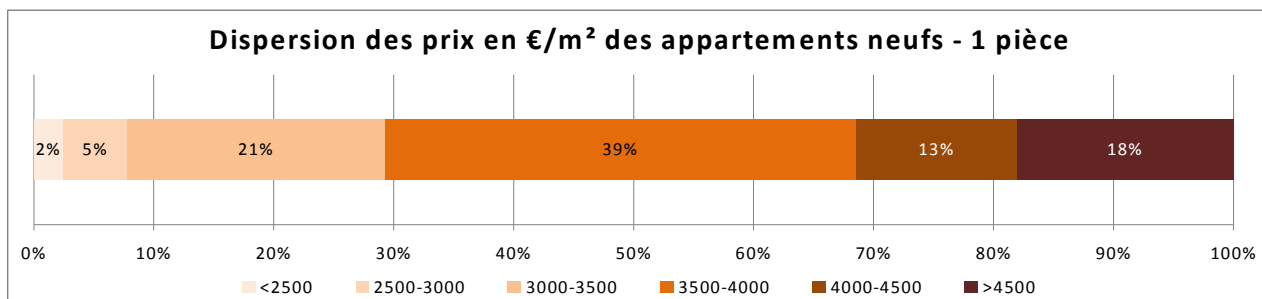
A – à l'échelle régionale

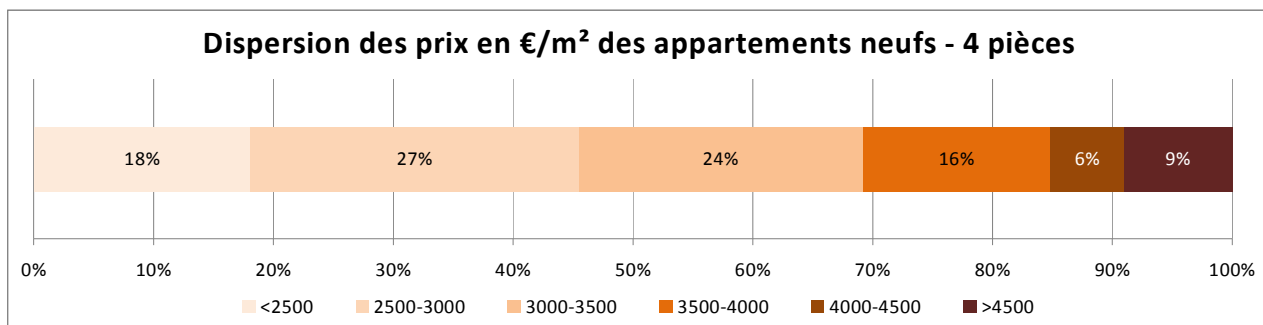
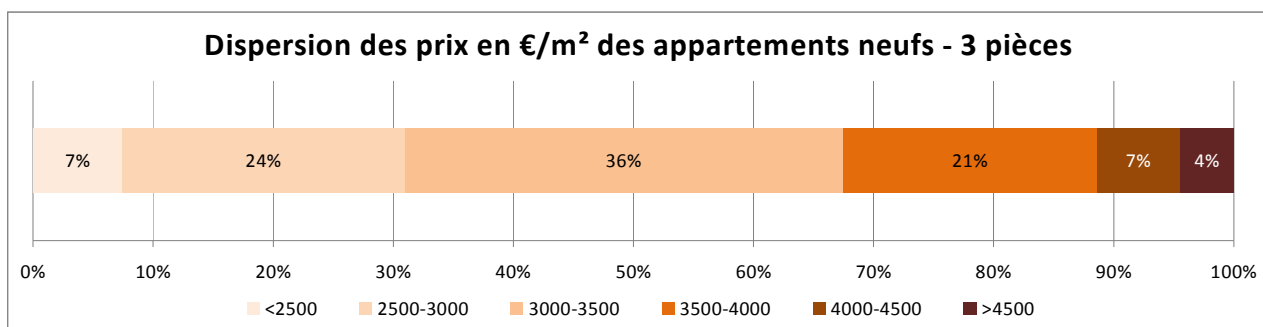
26 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 19 % à plus de 4 000 €/m²

La moyenne régionale de 3 430 €/m² (- 10 €/m² sur 2013) masque la subsistance de disparités importantes dans la distribution des prix au m² des appartements : en 2014, 26 % des appartements ont été vendus moins de 3 000 €/m² et 19 % plus de 4 000 €/m² ; par rapport à 2013, la proportion d'appartements vendus entre 3000 et 4000 €/m² passe toutefois de 51 % à 55 %, révélant un certain recentrage. Les déterminants de ces écarts de prix sont à rechercher du côté de la localisation à la commune et au quartier des biens vendus, la qualité du bâti ou la présence de services allant jusqu'à des résidences pour seniors, mais aussi les effets réglementaires comme les ventes à taux de TVA réduit pour les logements situés en zone sensible ou à proximité.



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.



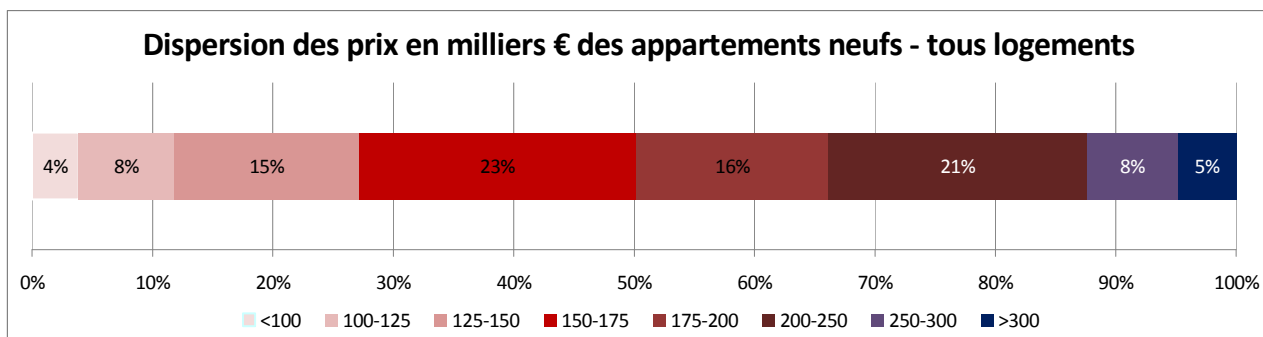


27 % des appartements à moins de 150 000 €, 34 % à plus de 200 000 €

27 % des appartements réservés sur la région ont été vendus à un prix inférieur à 150 000 € (12 % moins de 100 000 €), c'est le cas de tous les appartements d'une pièce, de 40 % des deux pièces et de 3 % des trois pièces.

39 % (deux pièces ou plus) l'ont été pour un prix compris entre 150 000 et 200 000 €.

34 % affichent un prix supérieur à 200 000 € (13 % un prix supérieur à 250 000 €), soit 5 % des deux pièces, 60 % des trois pièces et 82 % des quatre pièces.



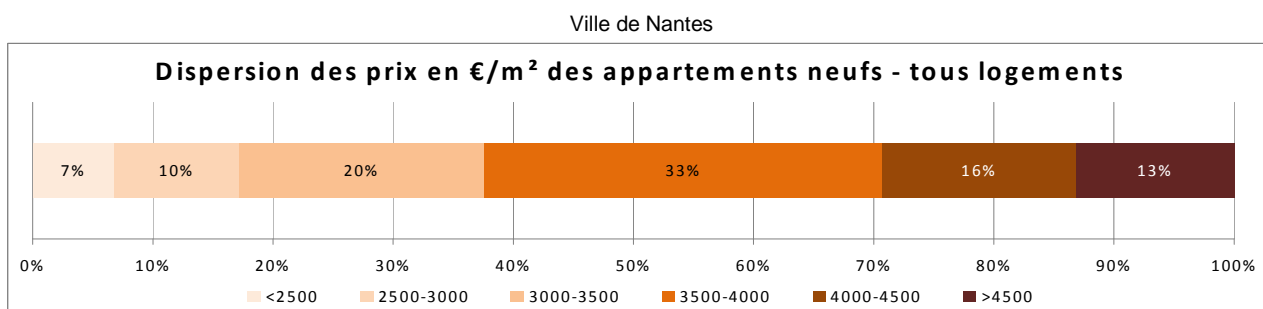
B – aux échelles locales

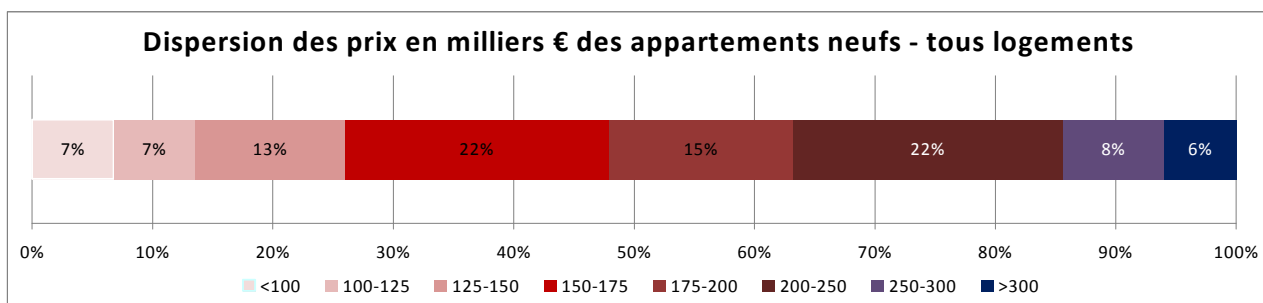
B2 – Résultats détaillés

A - Ville de Nantes

17 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 29 % à plus de 4 000 €/m²

27 % des appartements à moins de 150 000 €, 36 % à plus de 200 000 €





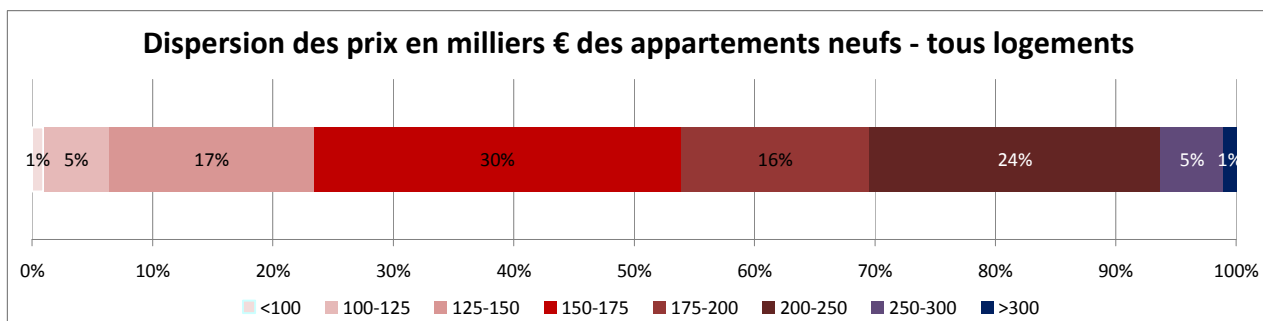
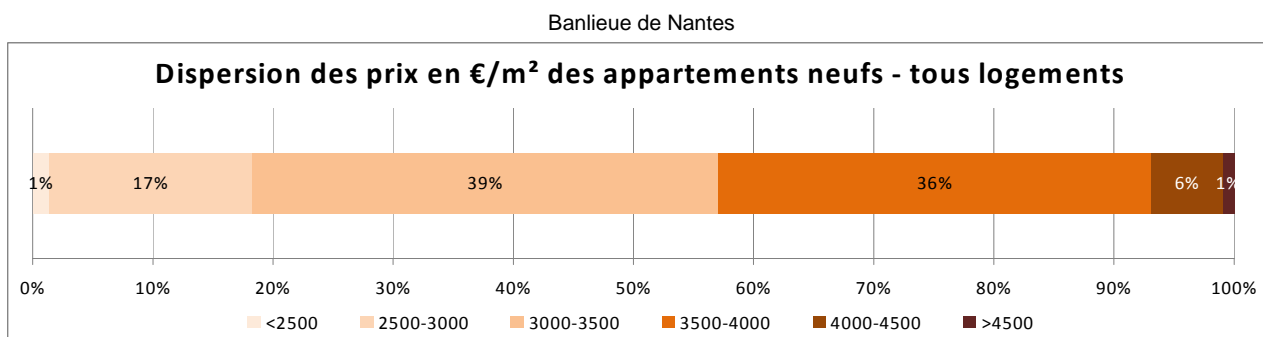
17 % des appartements vendus à Nantes le sont à moins de 3 000 €/m² (- 9 points par rapport à la moyenne régionale), 29 % le sont à plus de 4 000 €/m² (+10 points par rapport à la moyenne régionale).

27 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (idem à la moyenne régionale), 36 % à plus de 200 000 € (+ 2 points par rapport à la moyenne régionale).

B - Banlieue de Nantes

18 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 7 % à plus de 4 000 €/m²

23 % des appartements à moins de 150 000 €, 30 % à plus de 200 000 €



18 % des appartements vendus dans la banlieue de Nantes le sont à moins de 3 000 €/m² (-8 points par rapport à la moyenne régionale), 7 % le sont à plus de 4 000 €/m² (-12 points par rapport à la moyenne régionale).

23 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (- 4 points par rapport à la moyenne régionale), 30 % à plus de 200 000 € (- 4 points par rapport à la moyenne régionale).

C – Agglomération d'Angers

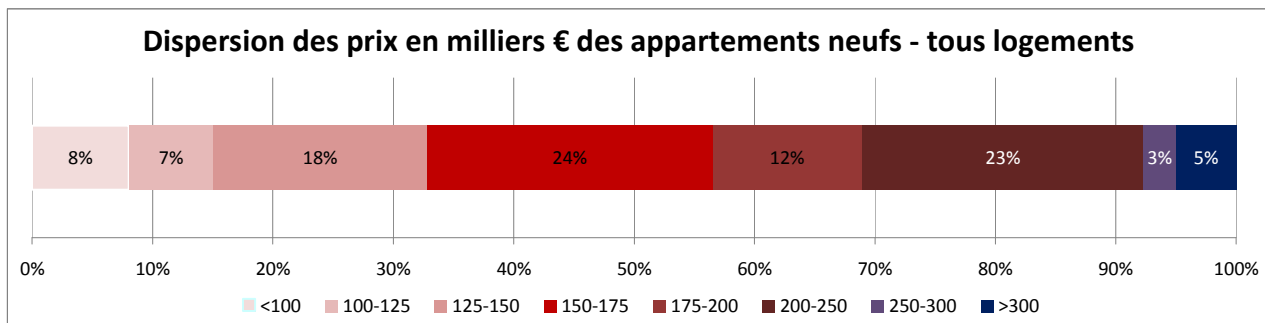
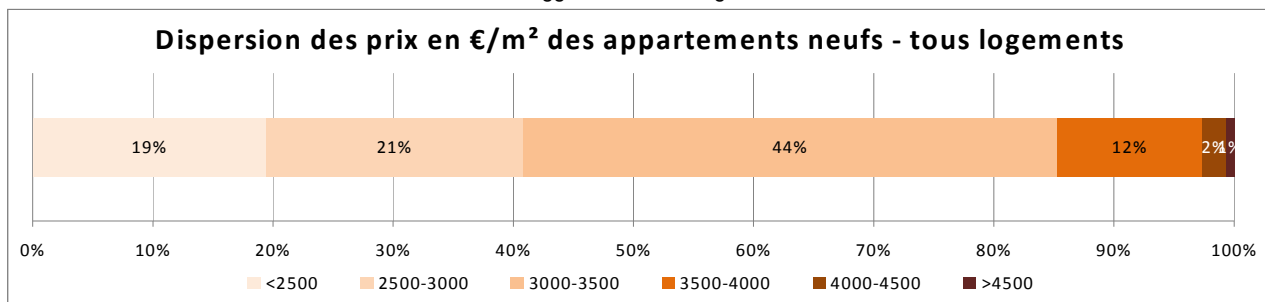
40 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 3 % à plus de 4 000 €/m²

33 % des appartements à moins de 150 000 €, 31 % à plus de 200 000 €

40 % des appartements vendus dans l'agglomération d'Angers le sont à moins de 3 000 €/m² (+ 14 points par rapport à la moyenne régionale), 3 % le sont à plus de 4 000 €/m² (-16 points par rapport à la moyenne régionale).

33 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (+ 7 points par rapport à la moyenne régionale), 31 % à plus de 200 000 € (- 3 points par rapport à la moyenne régionale).

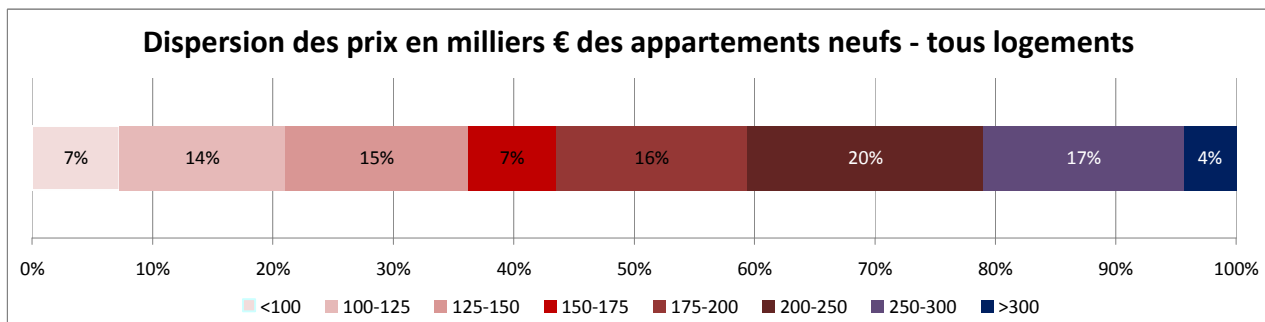
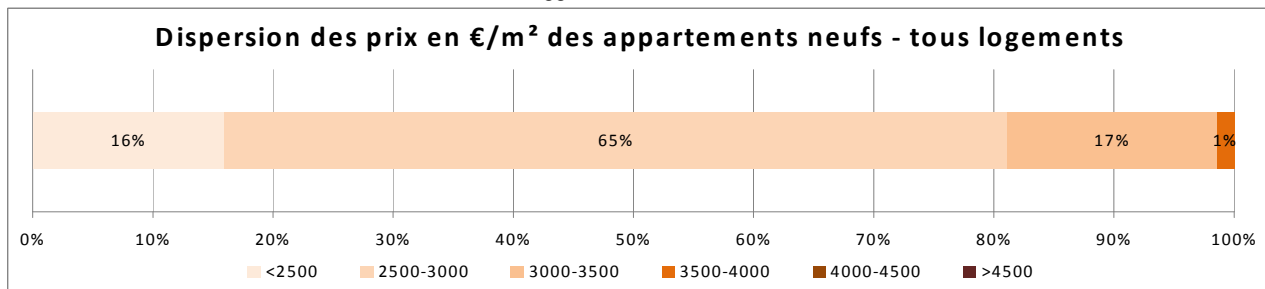
Agglomération d'Angers



D – Agglomération du Mans

81 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 1 % à plus de 4 000 €/m²
36 % des appartements à moins de 150 000 €, 41 % à plus de 200 000 €

Agglomération du Mans

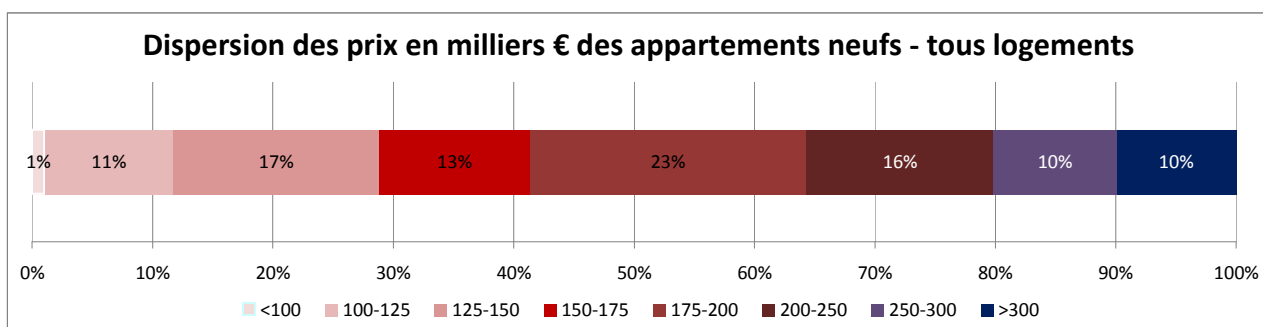
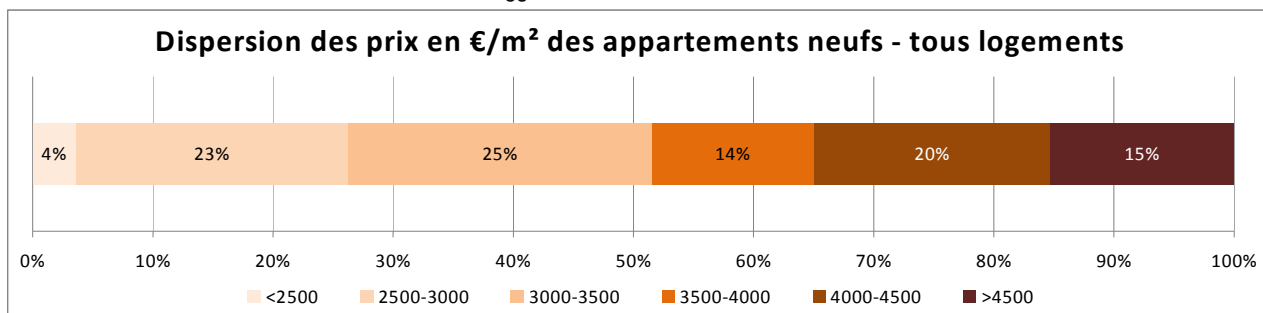


81 % des appartements vendus dans l'agglomération du Mans le sont à moins de 3 000 €/m² (+ 55 points par rapport à la moyenne régionale), 1 % l'est à plus de 4 000 €/m² (-18 points par rapport à la moyenne régionale).
 36 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (+ 9 points par rapport à la moyenne régionale), 41 % à plus de 200 000 € (+7 points par rapport à la moyenne régionale).

E – Agglomération de Saint-Nazaire

**27 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 35 % à plus de 4 000 €/m²
29 % des appartements à moins de 150 000 €, 36 % à plus de 200 000 €**

Agglomération de Saint-Nazaire



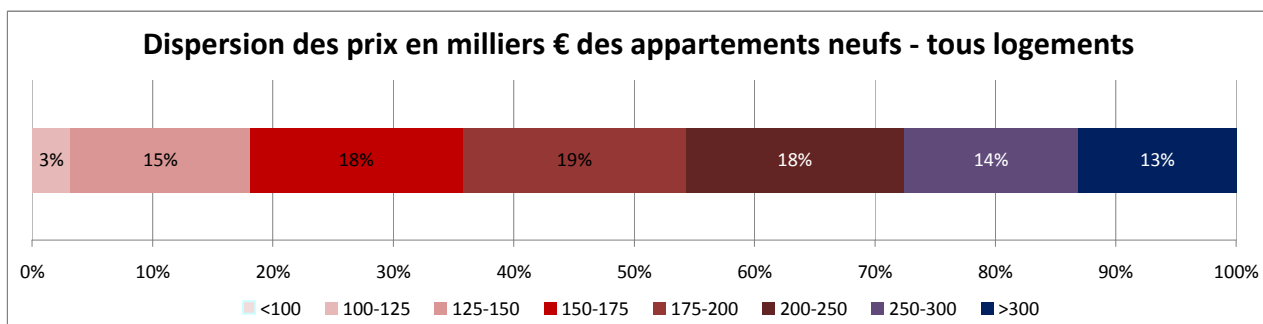
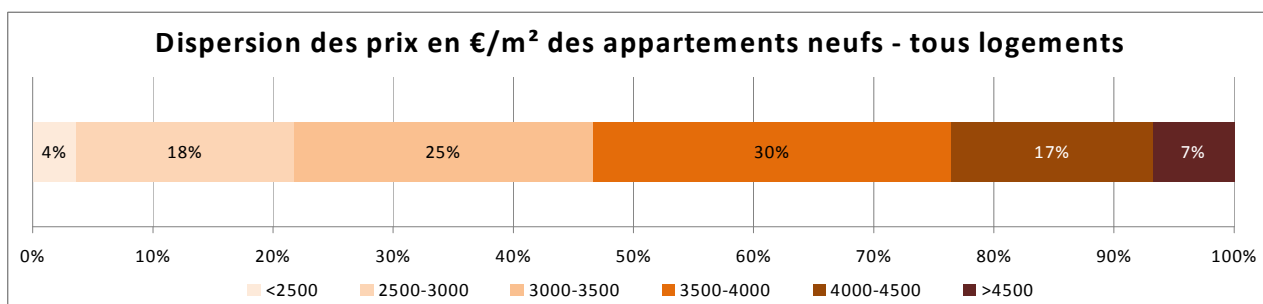
27 % des appartements vendus dans l'agglomération de Saint-Nazaire le sont à moins de 3 000 €/m² (+1 point par rapport à la moyenne régionale), 35 % le sont à plus de 4 000 €/m² (+16 points par rapport à la moyenne régionale).

29 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (+ 2 points par rapport à la moyenne régionale), 36 % à plus de 200 000 € (+2 points par rapport à la moyenne régionale).

F – Littoral

**22 % des appartements à moins de 3 000 €/m², 24 % à plus de 4 000 €/m²
18 % des appartements à moins de 150 000 €, 45 % à plus de 200 000 €**

Littoral

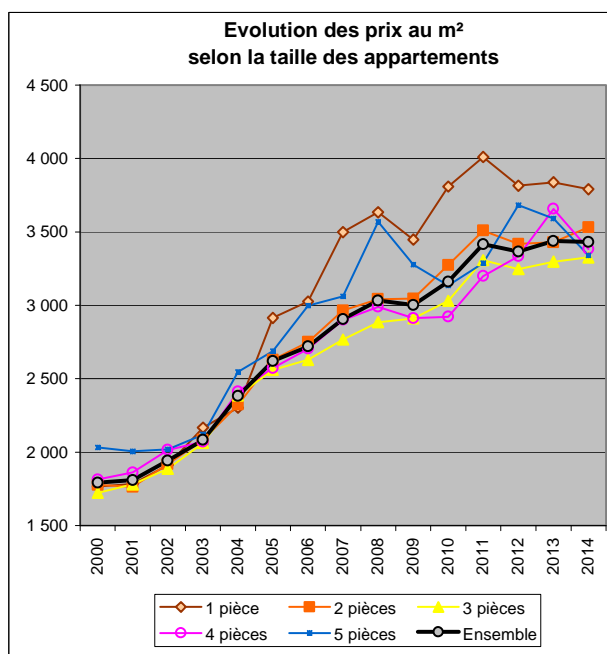
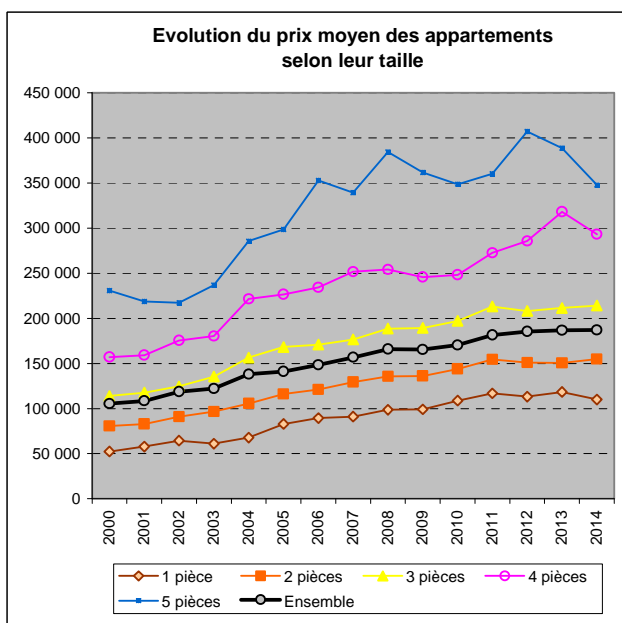
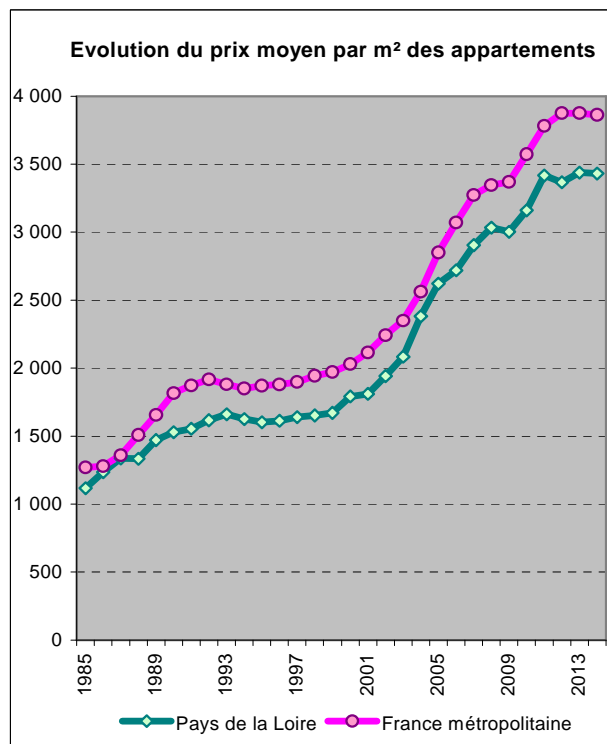
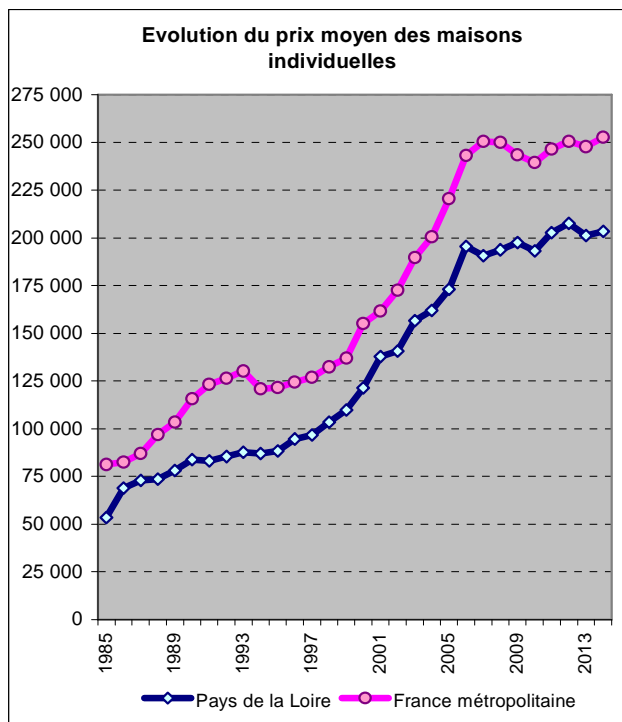


22 % des appartements vendus sur le littoral (sud Loire) le sont à moins de 3 000 €/m² (- 4 points par rapport à la moyenne régionale), 24 % le sont à plus de 4 000 €/m² (+5 points par rapport à la moyenne régionale).
 18 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (- 9 points par rapport à la moyenne régionale), 45 % à plus de 200 000 € (+11 points par rapport à la moyenne régionale).

III – 3 - Évolution des prix moyens depuis 2000

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 – comme sur l'ensemble de la France - stabilisé depuis 2006 entre 195 000 € et 205 000 €, De même, le prix des appartements connaît un palier depuis 2011 et plus encore depuis 2012.

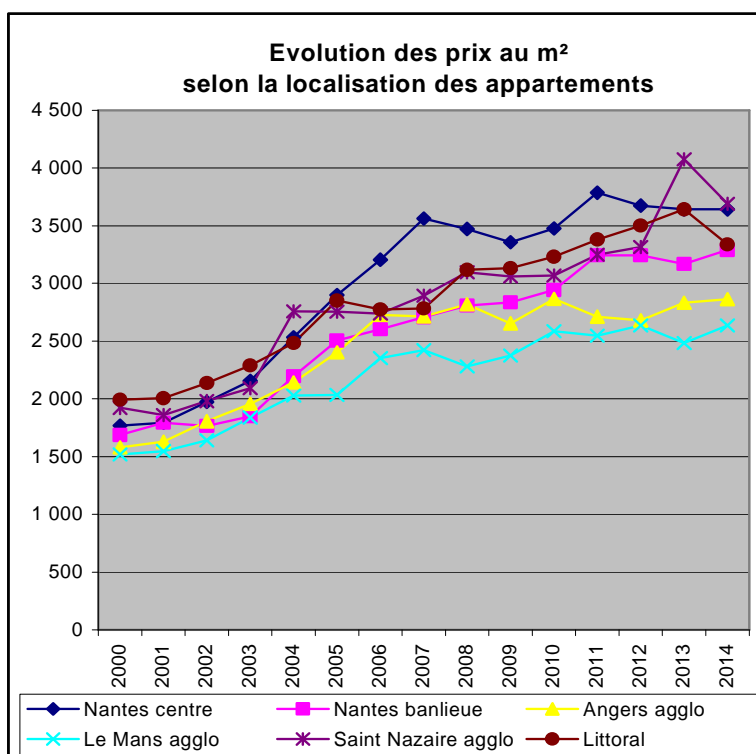


Depuis une dizaine d'années, les petits appartements pèsent sur le prix au m²

Le prix du m² des appartements, après avoir lui aussi continuellement augmenté, se maintient autour de 3 400 ± 50 € depuis 2011. Il convient néanmoins à partir du milieu de la décennie 2000 de distinguer les logements de 1 pièce dont le prix au m² tend à s'élever au-dessus de la moyenne générale, des autres logements qui la suivent de plus près.

Des évolutions de prix géographiquement différenciées

Les disparités géographiques de prix au m² des appartements qui s'étaient nettement accentuées en 2013 en raison d'une poussée sur Saint-Nazaire, créant des écarts sans précédent depuis 2000, se sont réduites en 2014.



Sur la région, un fort ralentissement dans la hausse du prix des appartements imputable au déplacement des flux vers Nantes et, depuis 2011, à une compensation sur la métropole de la hausse des prix en banlieue par une baisse en ville

Après avoir été de 5,5 % entre 2005 et 2008, puis réduit à 3,0 % entre 2008 et 2011, le rythme annuel de progression du prix moyen des appartements en Pays de la Loire est tombé à 1,0 % entre 2011 et 2014 et devenu quasiment nul entre 2012 et 2014.

Contributions de la structure des ventes et du prix moyen des appartements à la hausse du prix

		2005 – 2008	2008 -2011	2011 - 2014
Hausse annuelle moyenne régionale		5,5%	3,0%	1,0%
Nantes agglo	- contribution totale	2,5%	6,2%	3,0%
	- effet de structure	-0,1%	4,1%	3,1%
	- effet-prix	2,6%	2,0%	-0,1%
Reste région	- contribution totale	3,0%	-3,1%	-2,0%
	- effet de structure	1,3%	-3,7%	-3,0%
	- effet-prix	1,6%	0,6%	0,9%

Imputable à la fois à l'agglomération nantaise et - davantage encore - au reste de la région (en tête, Angers et Saint-Nazaire) entre 2005 et 2008, époque où la métropole nantaise était moins prépondérante dans les flux, la hausse du prix moyen des appartements en Pays de la Loire est exclusivement due à Nantes depuis cette date ; elle est principalement conséquence du déplacement du marché (centre de gravité) des logements neufs plus près de la capitale régionale.

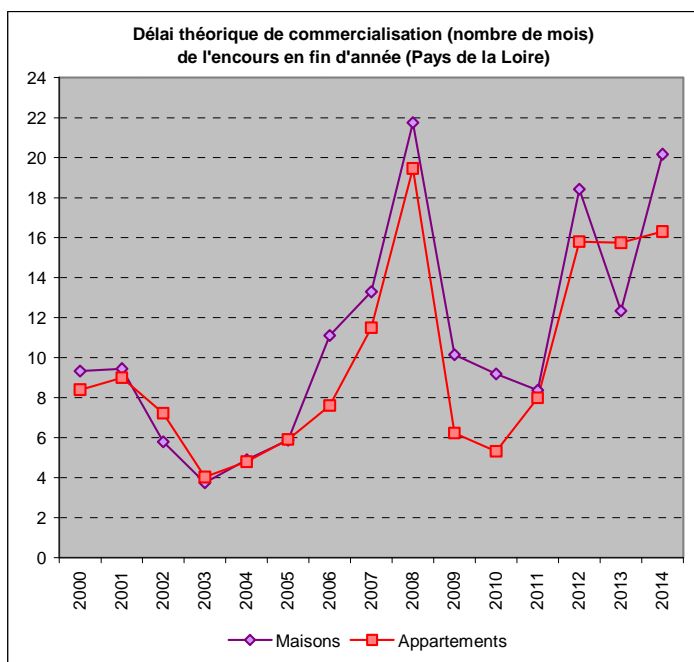
Le prix des appartements sur l'agglomération nantaise, qui avait contribué à la hausse du prix moyen régional entre 2005 et 2008 et encore dans une certaine mesure entre 2008 et 2011, n'a plus aucune incidence sur cette hausse entre 2011 et 2014, la majoration en banlieue étant compensée - à effectifs commercialisés équivalents - par une baisse dans le centre. Il continue en revanche d'en avoir globalement sur le reste de la région (essentiellement Saint-Nazaire et littoral), tout en pesant moins qu'au cours de la période 2005 – 2008.

Au total, le ralentissement du rythme de hausse du prix des appartements est continu en Pays de la Loire depuis 2005. Il résulte d'une évolution favorable de la répartition régionale des transactions, mais surtout du ralentissement de la hausse de prix à l'échelle des différentes composantes territoriales – à l'exception de Saint-Nazaire et du littoral – avec un impact particulier de Nantes.

IV – Rythme de commercialisation des logements

IV – 1 - À l'échelle régionale

En 2014, un délai de commercialisation de 20,2 mois pour les maisons, de 16,3 mois pour les appartements

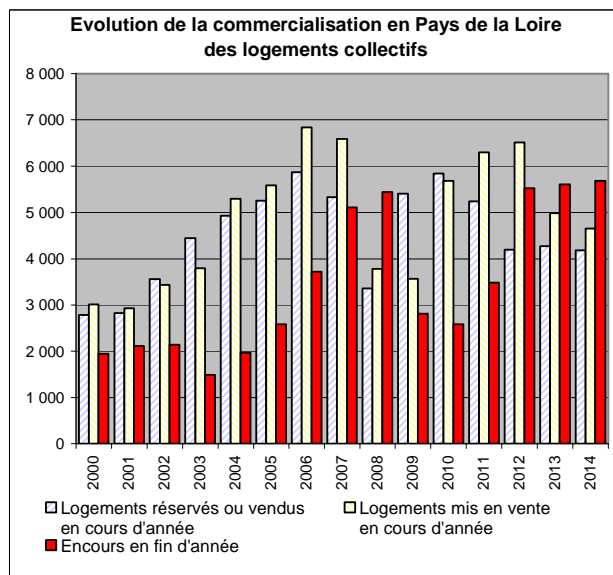
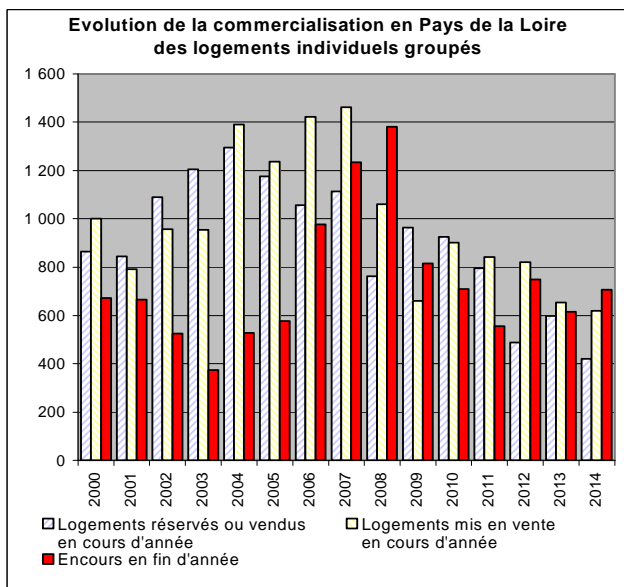


Au regard des ventes réalisées en 2013, les délais théoriques d'écoulement de l'encours de fin d'année (délais de commercialisation de l'encours de fin d'année correspondant au niveau des ventes de l'année échu) seraient sur l'ensemble des Pays de la Loire de 20,2 mois pour les logements individuels et de 16,3 mois pour les collectifs.

Ce délai potentiel de commercialisation des maisons connaît depuis plusieurs années une évolution extrêmement fluctuante d'une année sur l'autre. Après avoir été proche de la moyenne décennale en 2013, il atteint en 2014 son deuxième niveau le plus élevé sur 15 ans.

Le délai de commercialisation des appartements est pour sa part quasiment stable par rapport à 2012 et à 2013, mais à un niveau demeurant élevé (également deuxième niveau sur 15 ans).

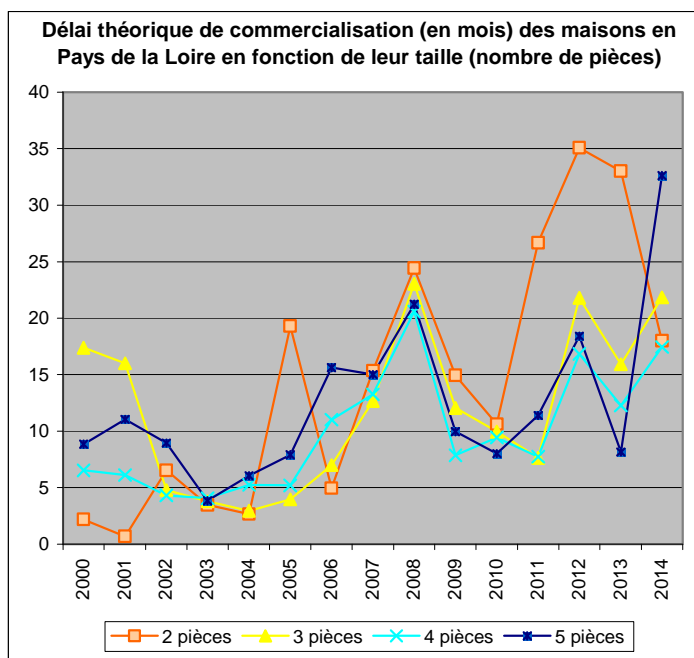
Pour les appartements, un nombre de ventes encore insuffisant au regard de l'encours



Le retour à un délai de commercialisation quasiment record des maisons en 2014 résulte d'une rechute des ventes à un niveau historiquement bas associée à une baisse plus limitée des mises en vente conduisant à une ré-alimentation de l'encours de fin d'année.

Pour les appartements, l'encours se maintient à un niveau très élevé depuis 3 ans en raison du nombre de nouveau médiocre de réservations ou ventes. 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.

La confirmation d'une commercialisation plus rapide des appartements de 1 ou 2 pièces et difficile des appartements de 3 pièces ou +

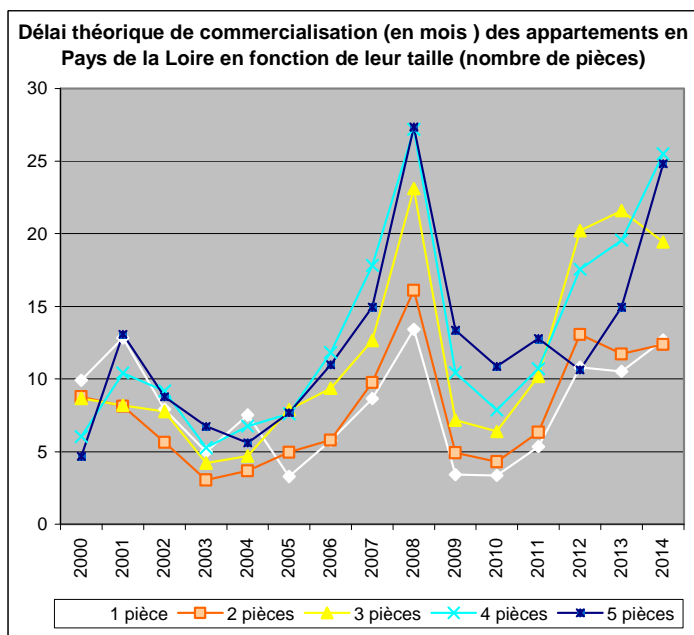


Après 3 années de commercialisation difficile, les petites maisons connaissent un délai théorique de vente plus rapide.

De tels logements de 2 pièces qui comptaient pour 1,3 % des ventes de 2013 et 3,6 % de l'encours de fin d'année, retrouvent en 2014 des valeurs plus équilibrées (respectivement 2,8 % et 2,5 %).

Le rythme de commercialisation des maisons de 2 pièces rejoint ainsi celui des 3 ou 4 pièces, correspondant respectivement à 19 % et 67 % des ventes de 2014.

En revanche, par rapport à 2013, la dégradation est considérable pour les plus grandes maisons (11 % du marché), en raison d'une diminution de 63 % des réservations participant à une majoration de 46 % de l'encours de fin d'année.

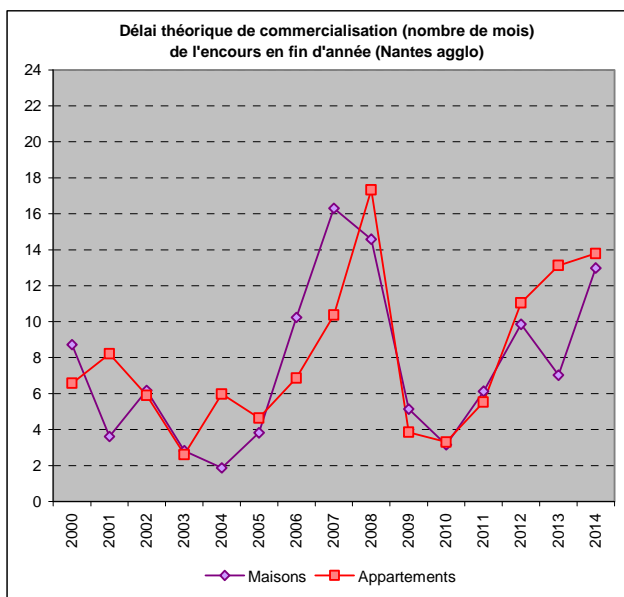


La commercialisation des appartements de 3 pièces (37,5 % des ventes 2014) et surtout plus grands (9,7 %) confirme ses difficultés. Le rythme potentiel de commercialisation des 5 pièces notamment rejoint en lenteur celui des 4 pièces en raison d'une progression sensible du niveau de l'encours contrastant avec une baisse de celui des réservations.

Les appartements de 1 et 2 pièces représentent de leur côté 9,8 % et 43,0 % des ventes de 2014, pour 7,7 % et 32,6 % des encours en fin d'année. Les conditions de leur commercialisation demeurent plus favorables et assez stables d'une année sur l'autre.

IV – 2 - Aux échelles locales

Une commercialisation relativement rapide sur l'agglomération de Nantes



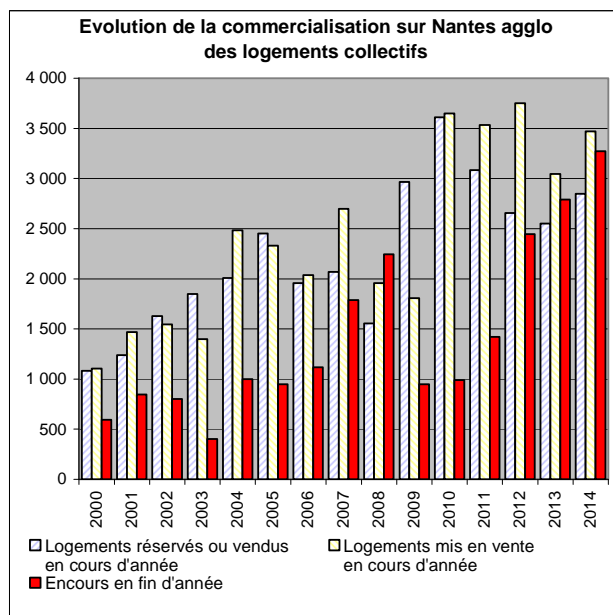
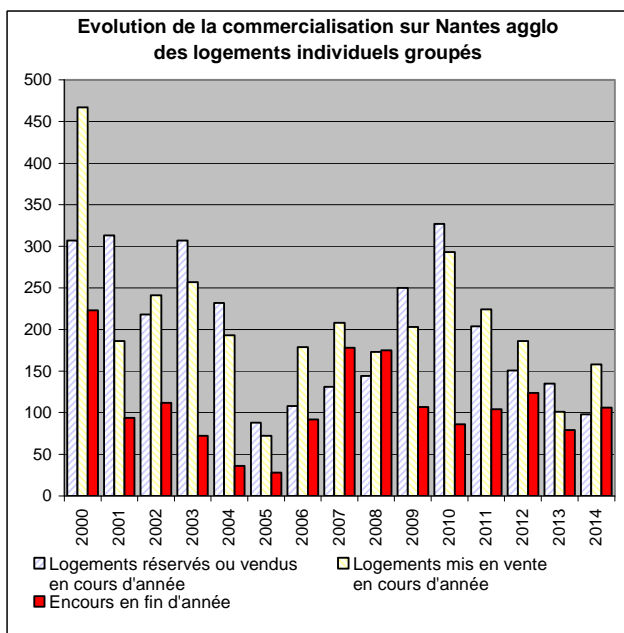
Au regard des ventes réalisées en 2014, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Nantes sont de 13,0 mois pour les logements individuels et de 13,8 mois pour les collectifs.

Ces délais sont inférieurs respectivement de 7,2 et 2,5 mois aux moyennes régionales. De tels niveaux reflètent un rythme rapide de commercialisation, particulièrement pour les maisons.

S'agissant des maisons toutefois, le délai figure parmi les plus élevés de toute la période et accuse une forte augmentation de + 6,0 mois sur un an.

Pour les appartements, on peut parler de relative stabilité sur un an (+ 0,7 mois), mais à un niveau relativement élevé.

À noter que la rapidité de commercialisation des logements est imputable à la banlieue (87 % des ventes de maisons, 48 % des ventes d'appartements de l'agglomération en 2014) : la banlieue enregistre des délais de commercialisation de 10,9 mois pour les maisons (contre 26,8 mois dans le centre) et de 15,2 mois pour les appartements (12,5 mois dans le centre).

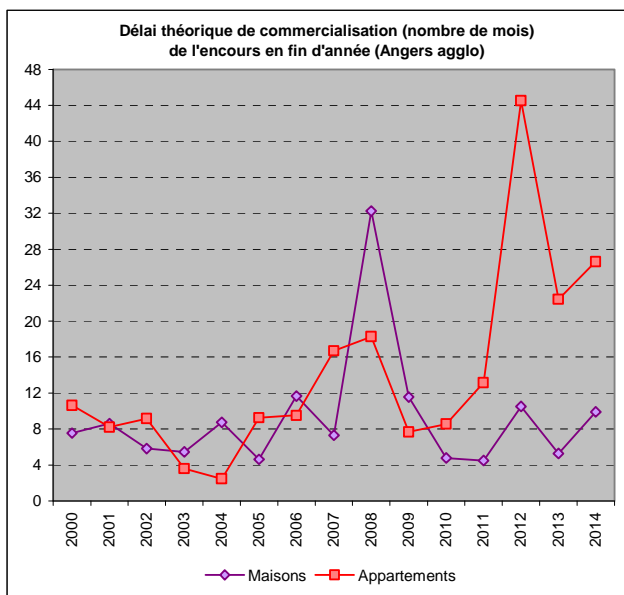


Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle modeste, celui des ventes, faible, celui de l'encours, moyen ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle moyen, celui des ventes moyen, celui de l'encours est élevé¹.

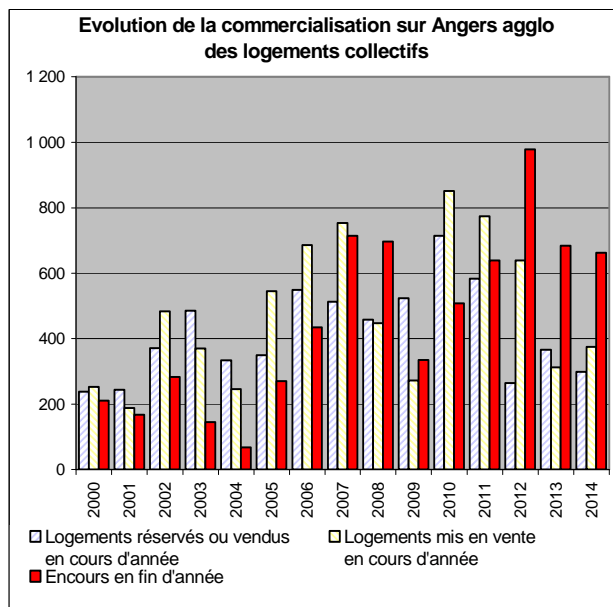
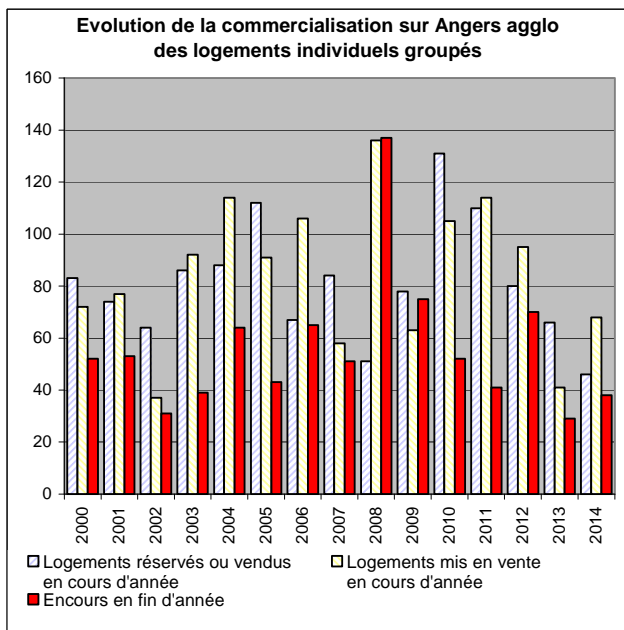
¹ Les qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

Un marché des appartements encore déséquilibré sur Angers en dépit d'une modération de l'encours, avec un niveau de réservations toujours en berne



Au regard des ventes réalisées en 2014, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Angers sont de 9,9 mois pour les maisons et de 26,6 mois pour les appartements. Le délai demeure particulièrement bas pour les maisons, par comparaison avec la moyenne régionale (inférieur de 10,3 mois), mais en augmentation de 4,6 mois sur un an.

À l'opposé, il demeure atypiquement important pour les appartements, par comparaison avec la moyenne régionale (supérieur de 10,3 mois) et avec l'année précédente (supérieur de 4,2 mois).

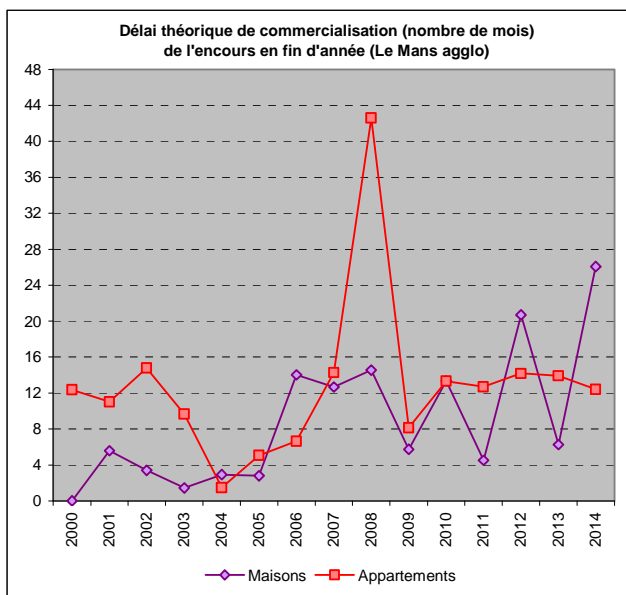


Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle modeste, celui des ventes, faible, celui de l'encours, modeste ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle modeste, celui des ventes modeste, celui de l'encours est moyen¹.

¹ Les 5 qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

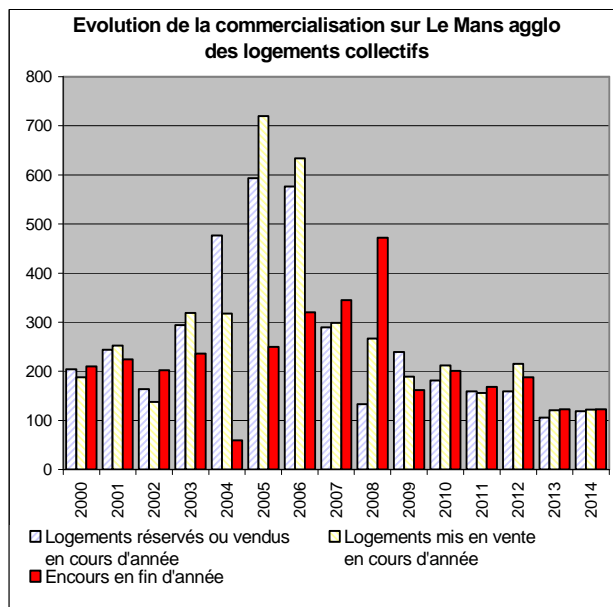
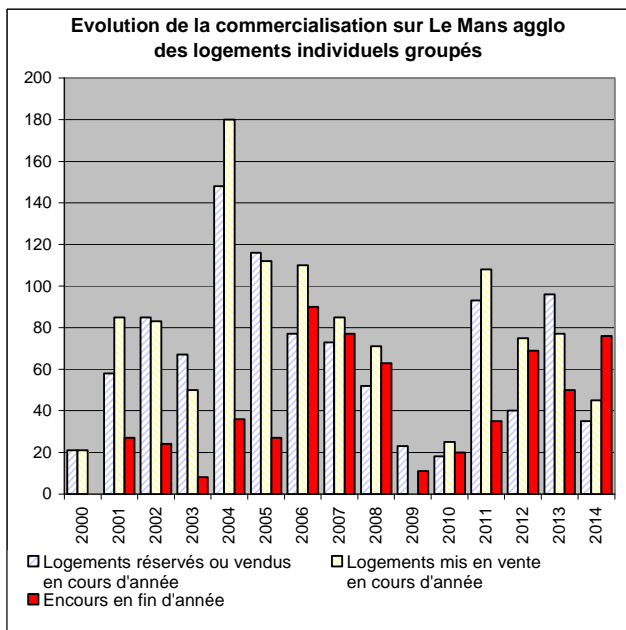
Au Mans, une commercialisation « en dents de scie » des maisons, mais plutôt satisfaisante des appartements



Au regard des ventes réalisées en 2014, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération du Mans sont de 26,1 mois pour les maisons (+ 5,9 mois par rapport à la moyenne régionale), et, à l'opposé, de 12,5 mois pour les appartements (- 3,9 mois par rapport à la moyenne régionale).

Le délai de commercialisation des maisons a connu une montée en flèche en raison d'un effondrement des ventes qui a participé à une forte montée du stock.

Le délai de commercialisation des appartements est assez remarquablement stable et bas depuis plusieurs années, mais cette constance est le reflet d'un marché devenu atone.

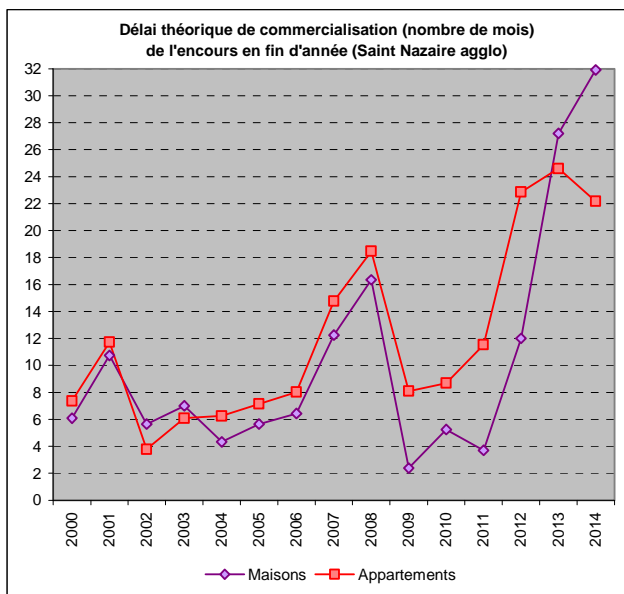


Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle modeste, celui des ventes, modeste, celui de l'encours, élevé ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle modeste, celui des ventes modeste, celui de l'encours est modeste¹.

¹ Les 5 qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

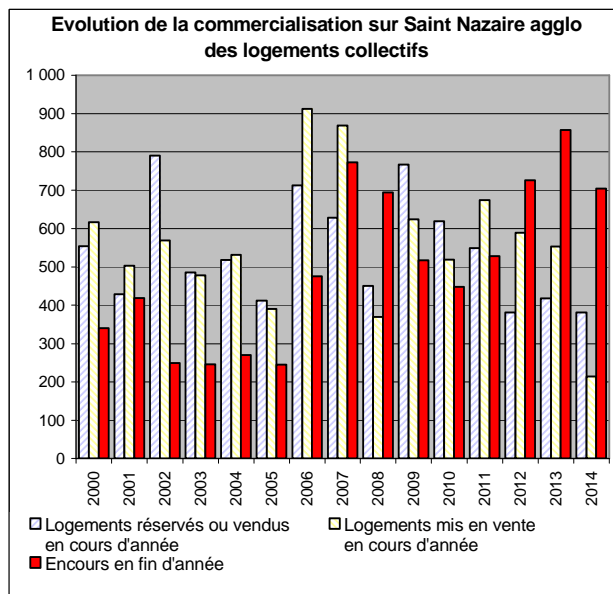
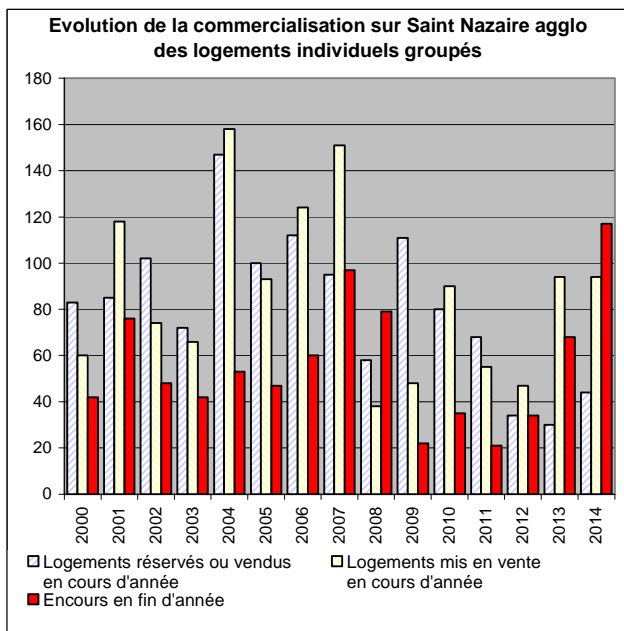
Une commercialisation confirme ses difficultés sur l'agglomération de Saint-Nazaire



Au regard des ventes réalisées en 2014, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Saint-Nazaire sont particulièrement longs puisque atteignant 31,9 mois pour les maisons (+ 11,7 mois par rapport à la moyenne régionale), et 22,2 mois pour les appartements (+ 5,9 mois par rapport à la moyenne régionale).

Le délai de commercialisation des maisons est passé de 4 à 32 mois en 3 ans en raison d'une croissance pléthorique de l'encours par suite de mises en vente sensiblement plus nombreuses que les réservations.

Le délai de commercialisation des appartements est stable depuis trois ans, mais à un niveau élevé, avec là encore un niveau d'encours disproportionné à la demande.

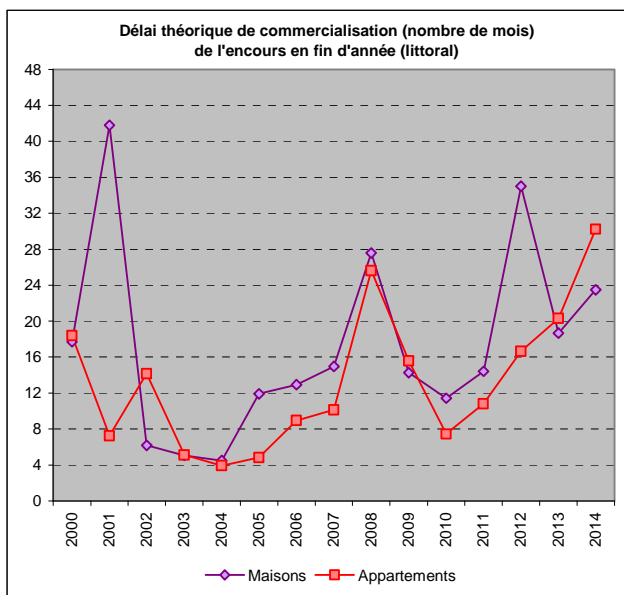


Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle relativement élevé, celui des ventes, modeste, celui de l'encours, élevé ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle faible, celui des ventes modeste, celui de l'encours est moyen¹.

¹ Les 5 qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

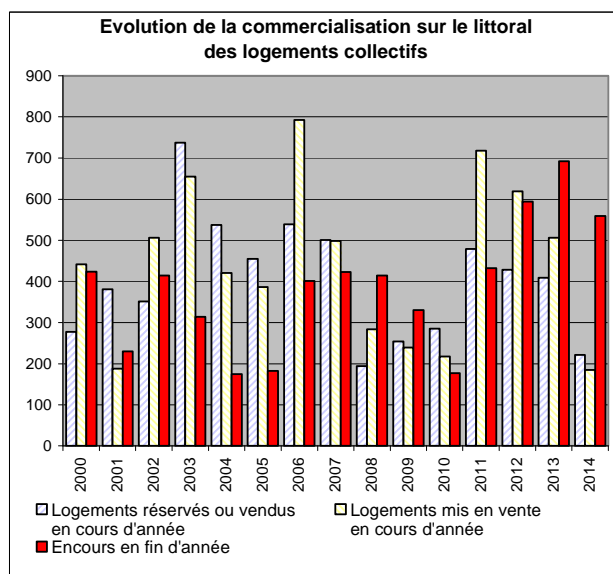
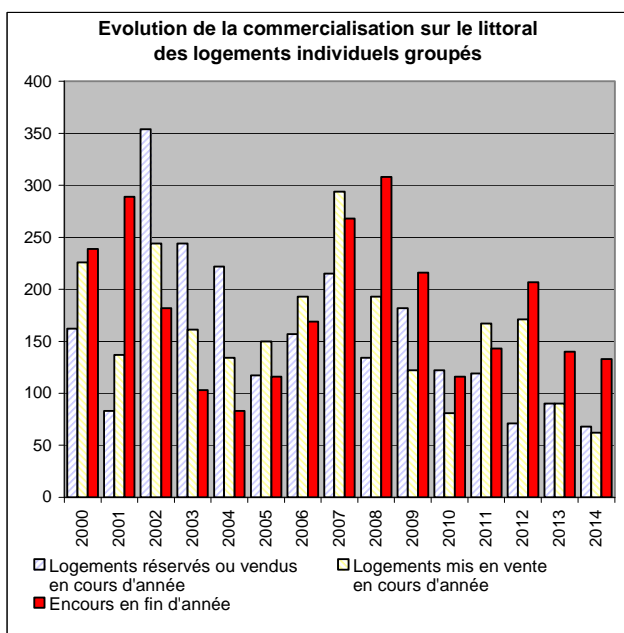
Une commercialisation de plus en plus problématique sur le littoral



Au regard des ventes réalisées en 2014, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur *le littoral* atteignent 23,5 mois pour les maisons (+ 3,3 mois par rapport à la moyenne régionale), et 30,2 mois pour les appartements (+ 13,9 mois par rapport à la moyenne régionale, conduisant à un niveau record).

Le délai de commercialisation des maisons est particulièrement chaotique ; en outre, il dépasse le seuil de 20 mois pour la quatrième fois sur 15 ans.

Le délai de commercialisation des appartements connaît une croissance sans précédent sur les quatre dernières années : bien que les mises en vente aient été peu nombreuses en 2014 (le deuxième plus faible sur 15 ans), la persistance d'un faible nombre de réservations contribue à maintenir l'encours à un niveau « relativement » élevé (au regard de la moyenne des cinq dernières années).

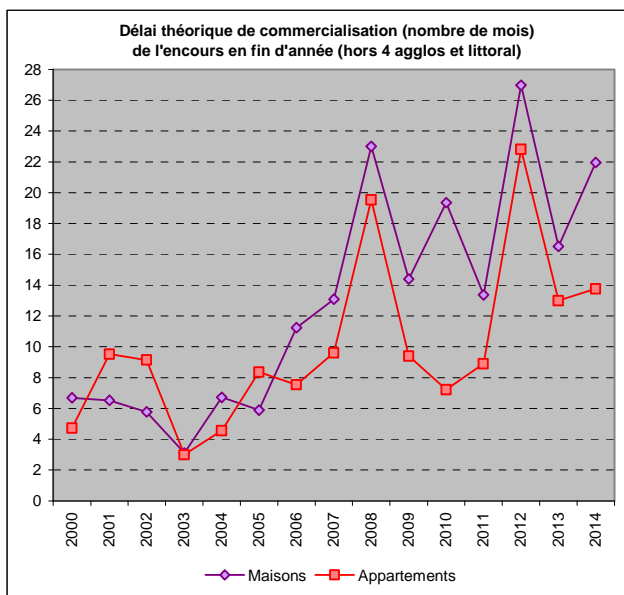


Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- o le nombre des maisons mises en vente se révèle faible, celui des ventes, modeste, celui de l'encours, modeste ;
- o le nombre des appartements mis en vente se révèle faible, celui des ventes modeste, celui de l'encours est relativement élevé¹.

¹ Les 5 qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

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

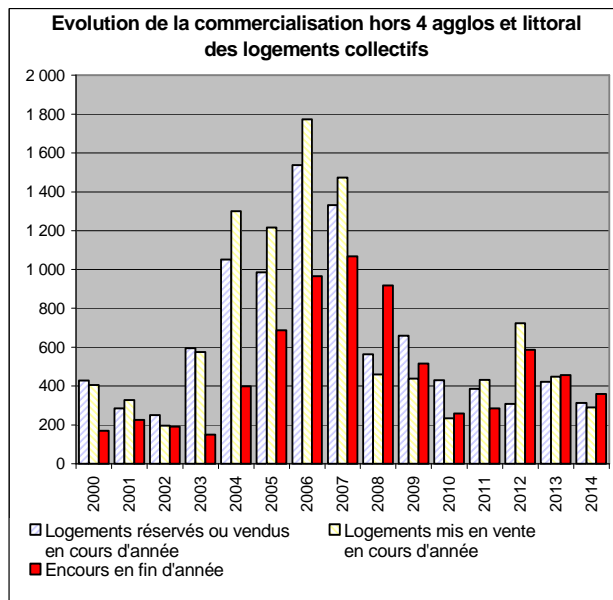
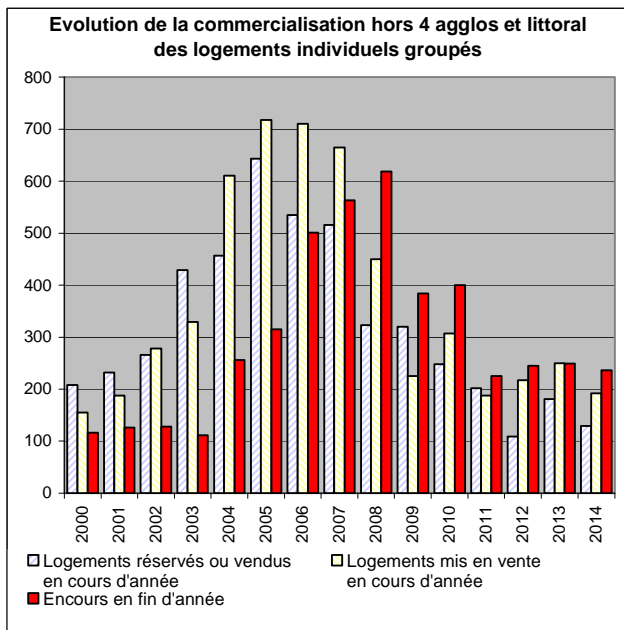


Au regard des ventes réalisées en 2014, les territoires situés *hors des 4 principales agglomérations et du littoral* enregistrent globalement des délais de commercialisation de 22,0 mois pour les logements individuels et de 13,8 mois pour les collectifs.

Ces valeurs correspondent :

- pour les maisons, à des délais supérieurs de 1,8 mois à la moyenne régionale ;
- pour les appartements, à des délais inférieurs de 2,5 mois à la moyenne ligérienne.

Comme sur le littoral, et plus que dans les principales agglomérations, on relève une grande variabilité des délais de commercialisation assortie d'une tendance néanmoins à l'accroissement.



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle modeste, celui des ventes, modeste, celui de l'encours, modeste ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle modeste, celui des ventes modeste, celui de l'encours est moyen¹.

¹ Les 5 qualificatifs utilisés, « modeste », « faible », « moyen », « relativement élevé » et « élevé » renvoient au regard de la moyenne sur 5 ans à des valeurs respectivement inférieure à 60 %, inférieure à 90 %, comprise entre 90 % et 110 %, inférieure à 140 %, supérieure à 140 %

ANNEXES PAR AGGLOMERATION

(logements collectifs)

1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage

Nantes figure en 2014 au 5^{ème} rang des (50) agglomérations françaises comptant plus de 50 000 ménages pour le nombre de logements collectifs vendus dans l'année par ménage, soit 10,7 ‰ (pour 1 000), derrière Montpellier, Bayonne, Annemasse, Annecy. Les trois autres agglomérations de la région concernées occupent une position en net retrait avec des taux de 5,1 ‰ (Saint-Nazaire), 3,2 ‰ (Angers) et 1,3 ‰ (Le Mans). La moyenne des taux des 50 agglomérations est de 4,5 ‰.

Par rapport à la moyenne quinquennale 2010 - 2014, caractérisée par des taux de 11,1 ‰ (Nantes), 6,3 ‰ (Saint-Nazaire), 4,8 ‰ (Angers), 1,5 ‰ (Le Mans) et 5,2 ‰ (moyenne des 50 agglomérations françaises), la médiocrité de l'année 2014 se confirme pour les 4 agglomérations de la région comme pour 37/50 des principales agglomérations.

2 - Encours de logements collectifs par ménage

Après Annemasse, Rennes, Montpellier et Annecy, l'encours fin 2014 se révèle important pour Nantes, 5^{ème} agglomération nationale, et pour Saint-Nazaire, 8^{ème} derrière Strasbourg et Dijon - avec des taux pour 1 000 ménages respectifs de 12,3 ‰ et 9,5 ‰, nettement supérieurs à ceux de Angers (7,1 ‰) et surtout Le Mans (1,3 ‰). La moyenne des encours par ménage pour les 50 agglomérations est de 5,7 ‰ fin 2014.

Par comparaison avec les cinq dernières années, le niveau d'encours connaît une progression sur 2 des 4 agglomérations de la région, Nantes (8,2 ‰) et Saint-Nazaire (8,8 ‰). Angers (7,6 ‰) et Le Mans (1,7 ‰) enregistrent une baisse. La moyenne sur 50 agglomérations des encours de fin d'année par ménage sur les cinq dernières années est de 4,6 ‰.

3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

Conséquence logique du décalage plus ou moins prononcé entre niveaux de ventes et d'encours - avec un délai de commercialisation théorique² de 26,6 mois des appartements en stock, Angers arrive en 47^{ème} position³ des 50 agglomérations. Saint-Nazaire, pour laquelle ce délai est de 22,2 mois, se situe au 43^{ème} rang, Nantes (13,5 mois), 20^{ème}. Le Mans (12,5 mois) se classe 14^{ème}, mais avec des marchés d'activités singulièrement différentes. La moyenne des délais pour les 50 agglomérations s'établit à 17,4 mois.

Passée de 12,2 mois sur 2010 –2014 à 17,4 mois en 2014, la moyenne des délais de commercialisation des appartements continue de se détériorer pour les agglomérations françaises. Cette aggravation est commune à 3 agglomérations des Pays de la Loire (seule Le Mans y échappe) et à 44 des 50 agglomérations métropolitaines.

4 – Prix de vente par logement collectif

5 – Prix de vente par m² de logement collectif

L'agglomération de Saint-Nazaire incluant La Baule et Pornichet arrive au 10^{ème} rang des agglomérations françaises pour le prix moyen d'un appartement vendu en 2014 (209 430 €), mais très loin derrière Annecy (280 220 €), Annemasse (279 060 €), Paris (274 650 €), Nice (250 350 €). Le prix moyen d'un appartement vendu à Angers est de 178 980 €, il est de 184 840 € à Nantes et de 187 130 € au Mans. La moyenne des prix dans les 50 agglomérations est de 185 540 €.

Les prix du m² d'appartement neuf vendu en 2014 varient grandement selon les agglomérations.

En Pays de la Loire, on peut ainsi opposer Le Mans (2 770 €/m², 41^{ème} rang) et Angers (3 020 €/m², 32^{ème} rang), à Nantes (3 500 €/m², 14^{ème} rang) et surtout Saint-Nazaire (3 840 €/m², 7^{ème} rang).

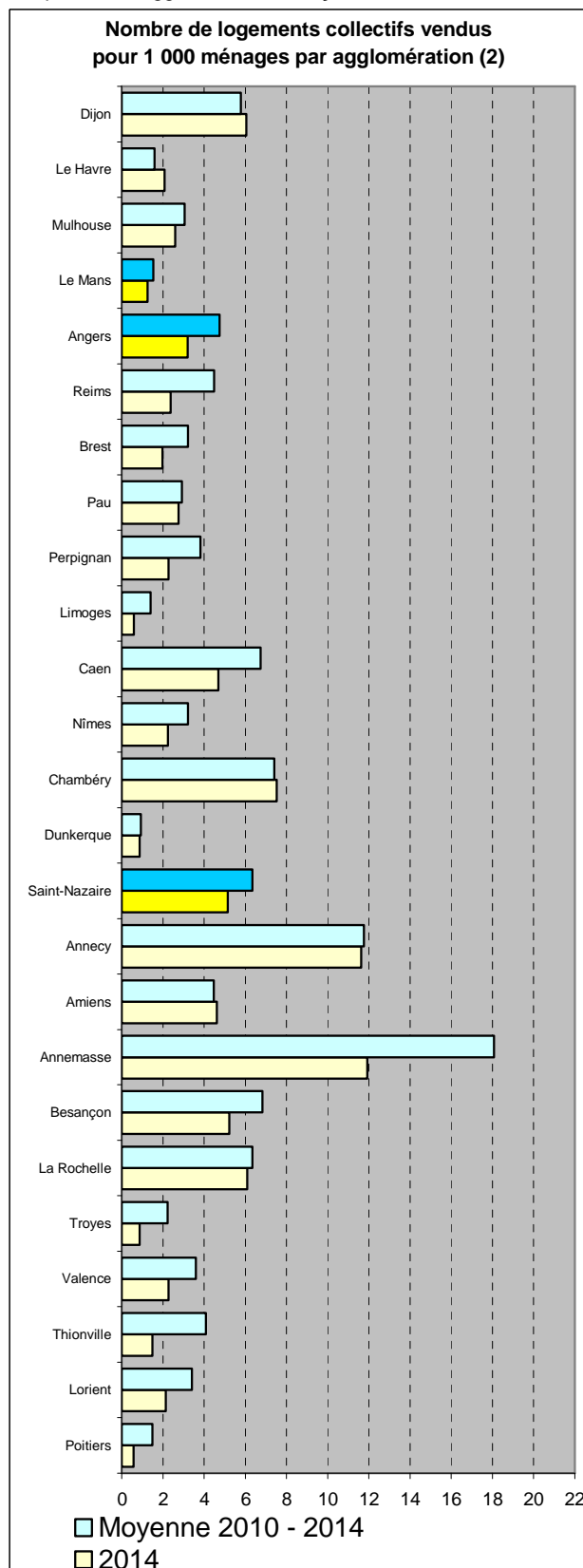
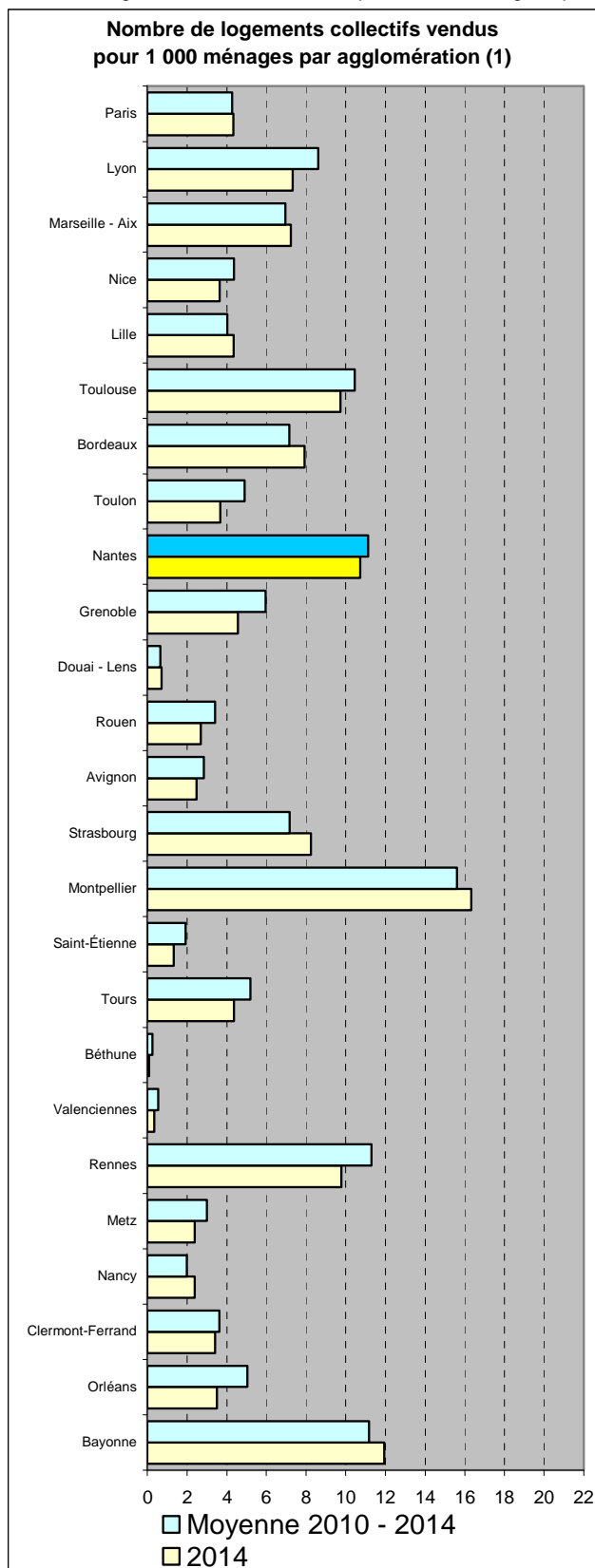
² délai de commercialisation nécessaire à l'écoulement du stock fin 2014 dans une hypothèse de maintien des ventes à leur niveau de 2014

³ 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 ménages⁴ pour les 50 premières agglomérations françaises

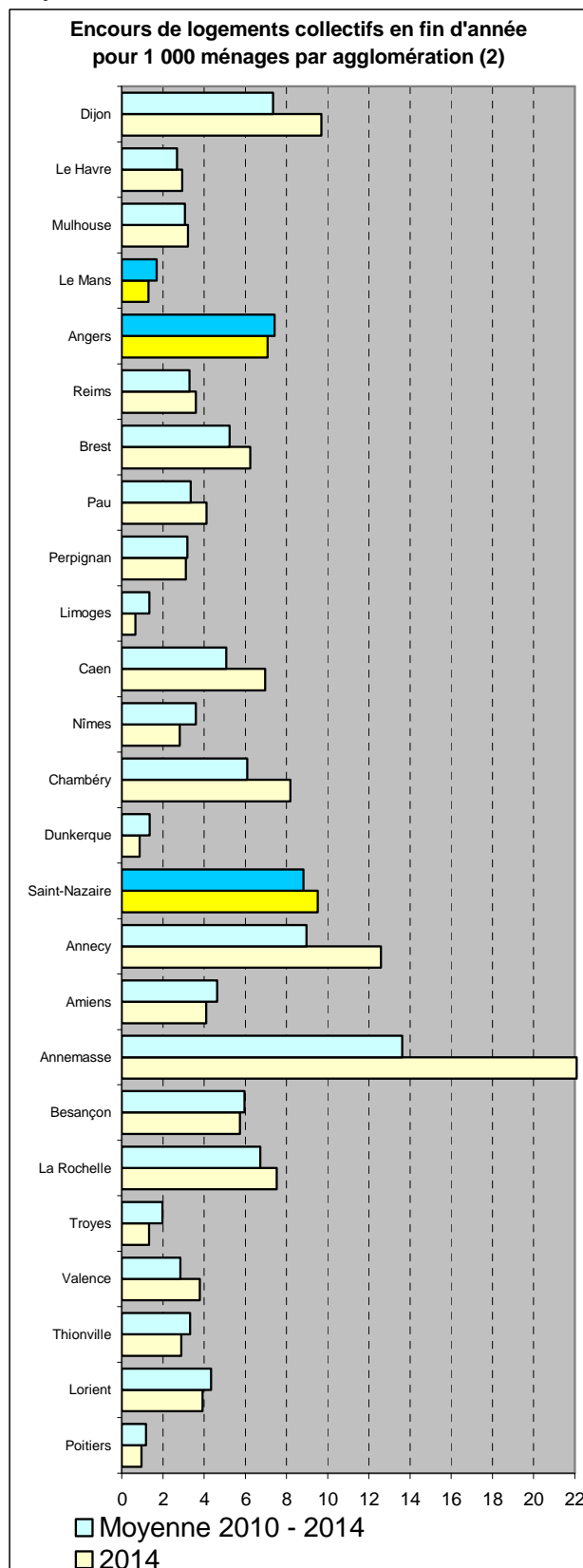
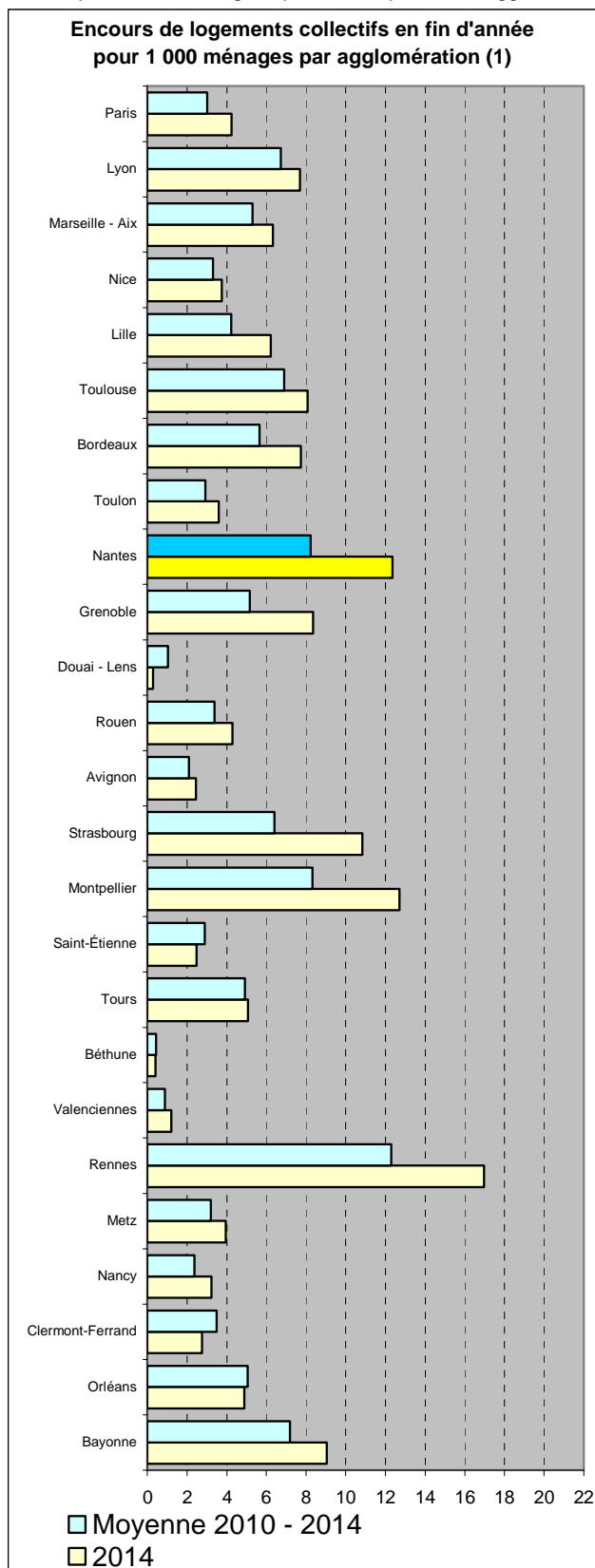


⁴ Ménages fiscaux estimés au 1^{er} janvier 2014 (d'après source : Filocom)

ANNEXES PAR AGGLOMERATION

2 - Encours de logements collectifs par ménage

Encours pour 1 000 ménages⁵ pour les 50 premières agglomérations françaises

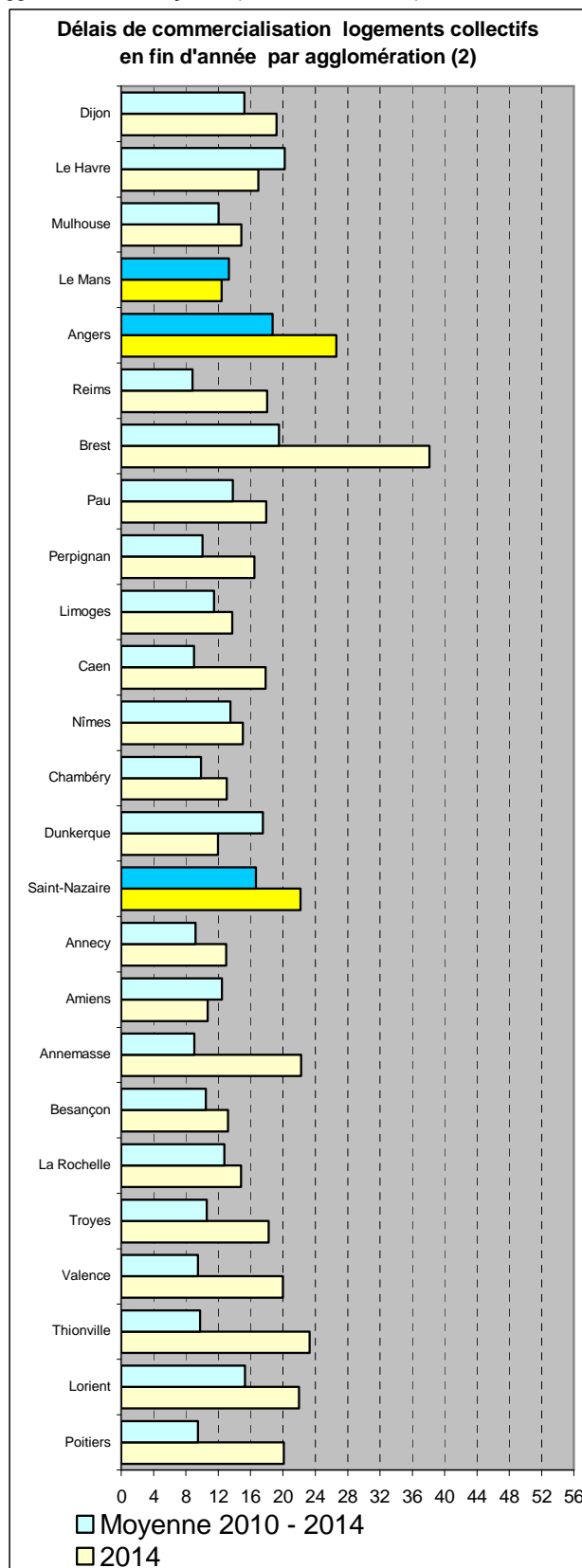
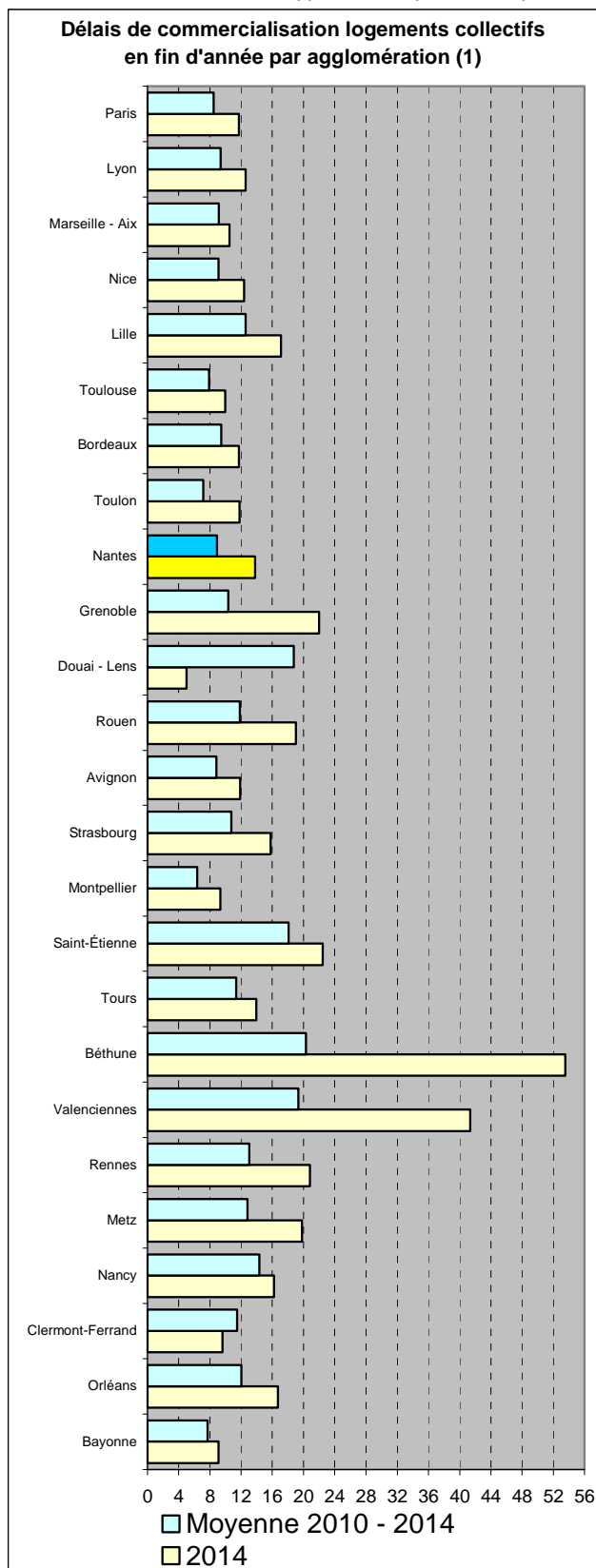


⁵ Ménages fiscaux au 1^{er} janvier 2011 (Source : Filocom)

ANNEXES PAR AGGLOMERATION

3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

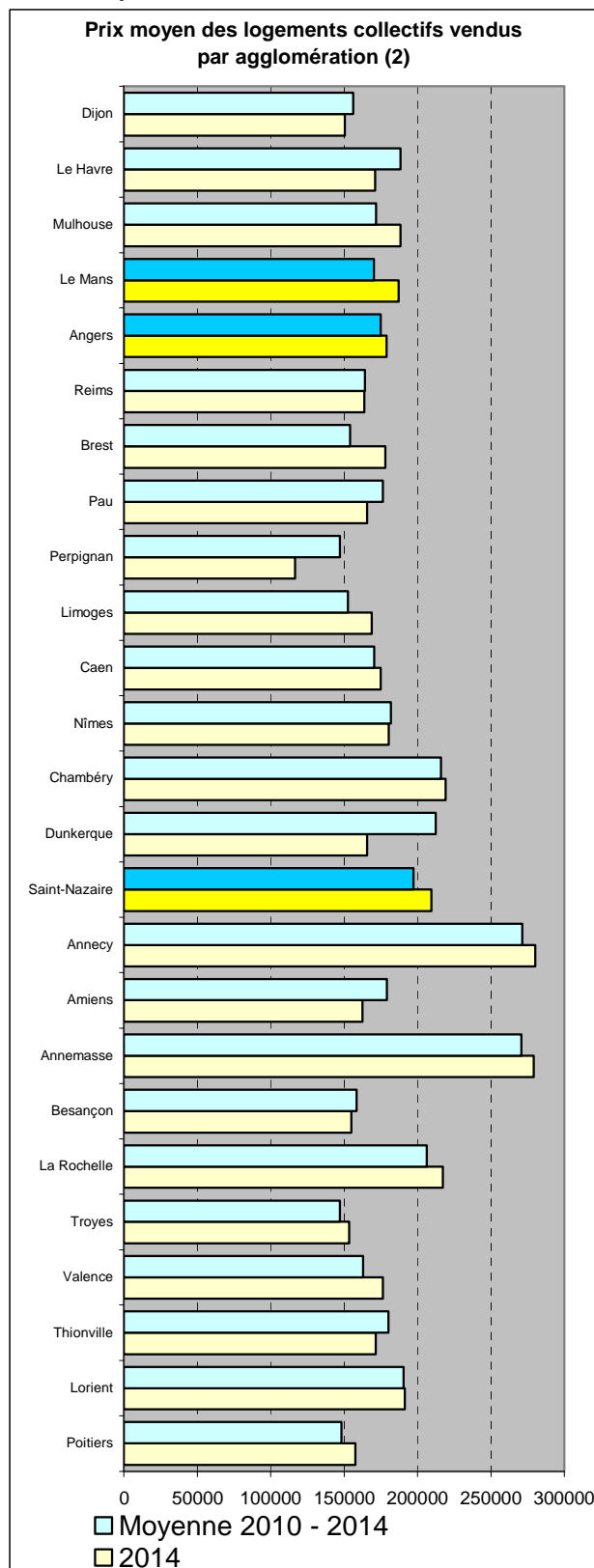
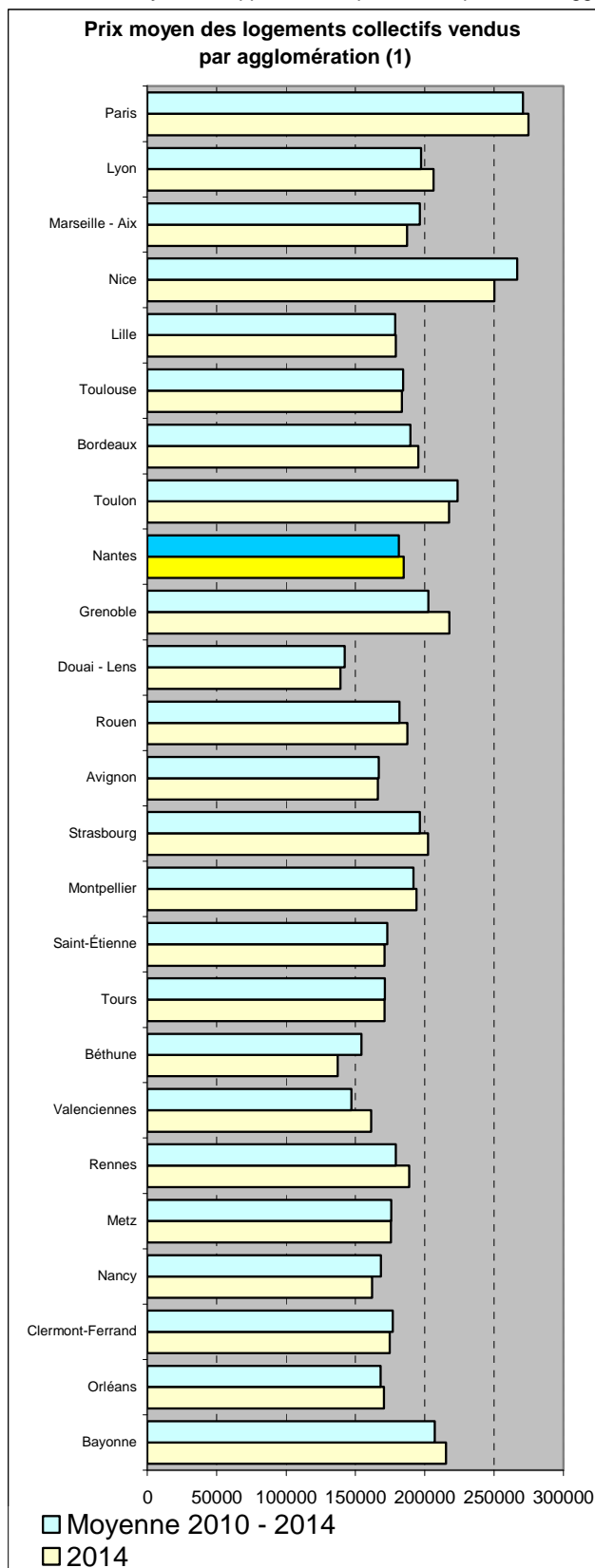
Délai de commercialisation des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises (en nombre de mois)



ANNEXES PAR AGGLOMERATION

4 – Prix de vente par logement collectif

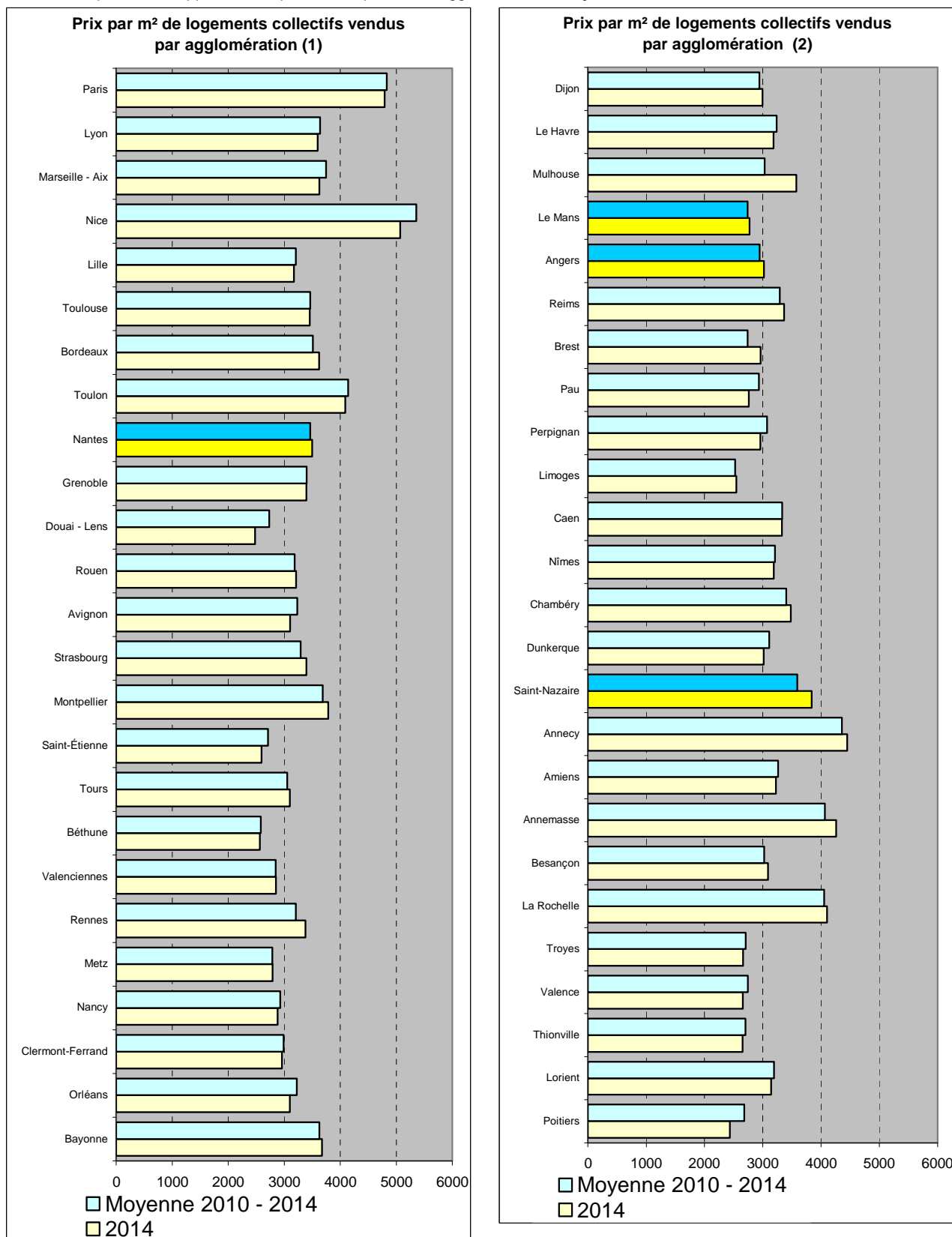
Prix de vente moyen des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises



ANNEXES PAR AGGLOMERATION

5 – Prix de vente par m² des logements collectifs

Prix de vente par m² 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**

**Directrice de la publication :
Annick BONNEVILLE**

ISSN 2109-0017