

En 2015, les ventes groupées de maisons neuves sont demeurées à un très bas niveau dans la région : 438 logements représentant 5,3 % du total national (-0,5 point par rapport à 2014). Celles des appartements en revanche, à 5 788 logements, ont crû de 40 % par rapport à chacune des trois années précédentes et correspondent pour la première fois à plus de 6 % des ventes françaises (6,1 %, +0,8 point). Cette hausse est liée à l'investissement locatif, qui concentre désormais près de 70 % des ventes de logements en Pays de la Loire - contre 40 % sur l'ensemble de la France -. Cette reprise profite principalement à la Loire Atlantique, aux EPCI urbains et littoraux, et aux zones B2 et surtout B1.

La moyenne régionale des prix par logement vendu en 2015 a été de 199 370 € pour les maisons et de 190 840 €, soit 3 500 €/m², pour les appartements. Les prix les plus élevés correspondent aux territoires sur lesquels la pression de la demande continue de s'exercer. Le ralentissement de leur hausse constaté depuis 2006 pour les maisons, depuis 2011 pour les appartements spécialement les plus petits, se confirme globalement : le prix moyen des maisons augmente en Loire-Atlantique mais diminue ailleurs, le prix au m² et le prix moyen des appartements est stabilisé en Loire-Atlantique et en Vendée, ainsi que dans les zones B1 et B2.

Le délai moyen d'écoulement de l'encours des promoteurs est beaucoup plus fluctuant que par le passé, mais sa baisse en 2015 exprime une certaine détente du marché, particulièrement de celui des appartements, dont le délai d'écoulement est passé en un an de 16,7 à 10,7 mois. Cette détente concerne particulièrement le Maine-et-Loire (Angers) qui retrouve une situation comparable aux autres départements de la région.

En 2015, les délais d'écoulement les plus rapides correspondent aux maisons de 4 et 5 pièces (un peu moins de 15 mois) ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces (un peu moins de 10 mois). La dégradation du délai d'écoulement des plus grands appartements est néanmoins enrayée.

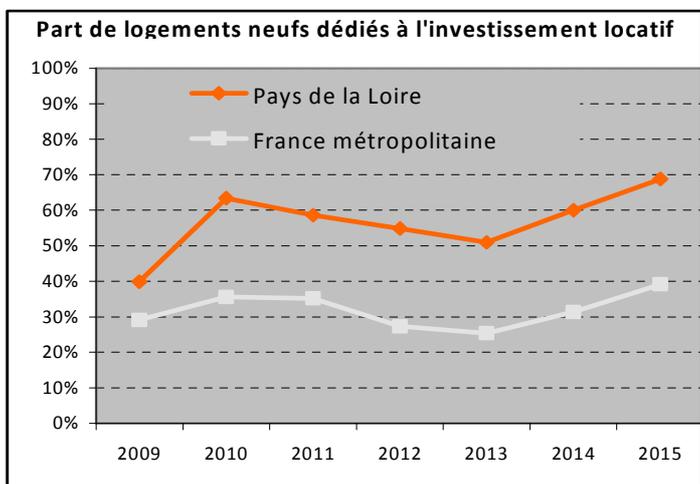
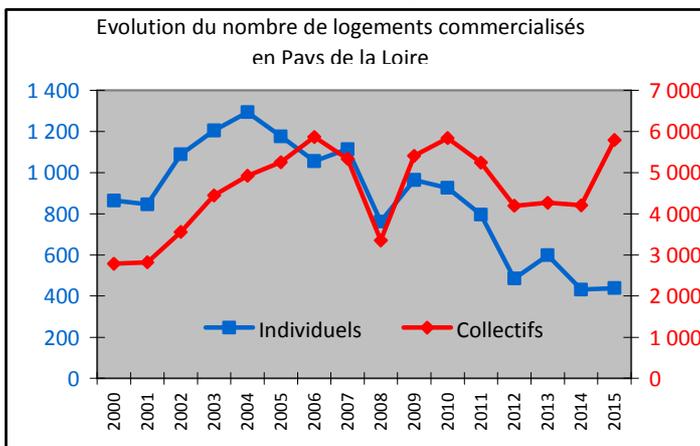
Des ventes d'appartements en hausse de 40 %, des ventes de maison qui restent stables

En 2015 en Pays de la Loire, 438 maisons individuelles (groupées) et 5 788 appartements ont été réservés à la vente ou fermement vendus dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. Le volume des ventes d'appartements se situe 17 % au-dessus de la moyenne décennale, celui des ventes de maisons accuse une baisse de 42 % par rapport à cette même moyenne. La région représente ainsi 6.1% des ventes en France.

Des dispositifs fiscaux particulièrement efficaces en Pays de la Loire

Au cours des années récentes, la part singulièrement élevée des Pays de la Loire dans les ventes de logements neufs destinées à la location s'est confirmée, s'élevant en 2015 à près de 70 % en Pays de la Loire - contre 40 % sur l'ensemble de la France.

96 % de ces logements étant de type collectif, un tel niveau illustre l'impact des dispositifs fiscaux sur le bond des ventes d'appartements dans la région caractérisant 2015.



Des ventes toujours fortement concentrées sur les principales agglomérations et sur le littoral

Localisation des logements réservés à la vente aux particuliers en 2015



Les départements de Loire-Atlantique (43,8 %), de Maine-et-Loire (33,6 %), de Vendée (14,4 %), de Sarthe (6,4 %) et de Mayenne (1,8 %) se partagent très inégalement les maisons vendues groupées en 2015 sur la région.

La concentration des ventes d'appartements est encore plus forte sur la Loire-Atlantique (78,8 %) ; le Maine-et-Loire représente 9,9% du total régional, la Vendée, 8,8 %, la Sarthe, seulement 1,9 %, et la Mayenne 0,6 %.

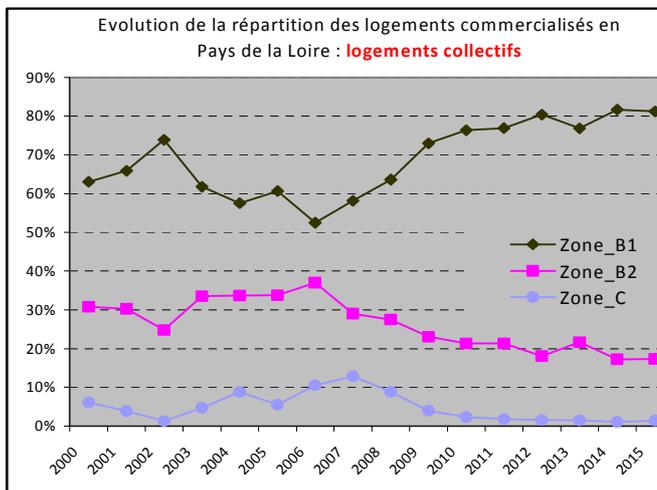
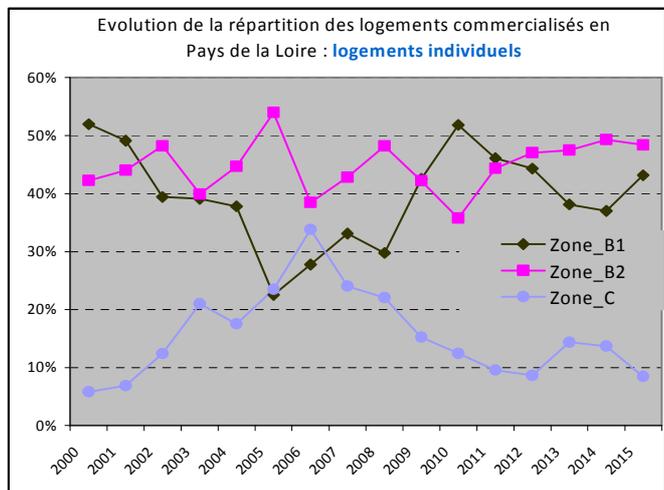
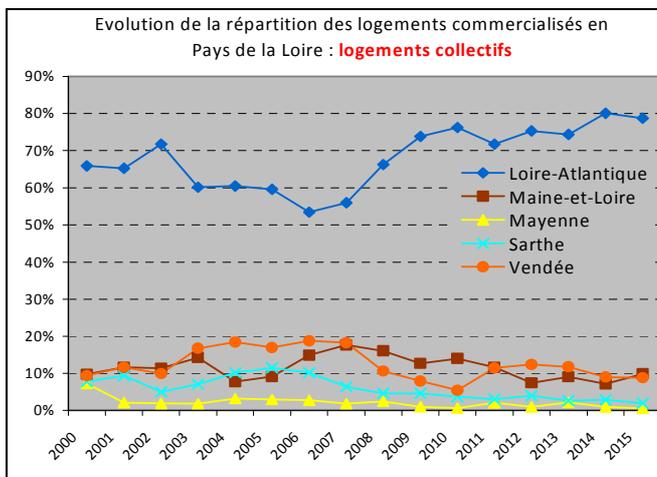
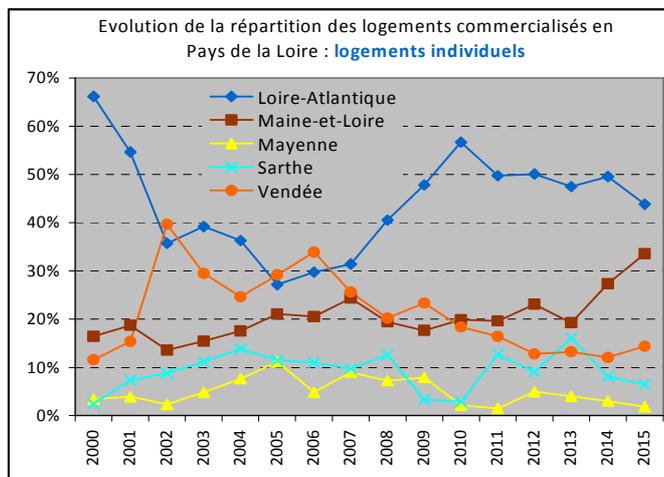
On retrouve cette concentration spatiale des ventes à l'échelle des EPCI puisque six d'entre eux¹ (Nantes, CARENE, Angers, Laval, Le Mans, CARY) ont réuni 70,3 % des maisons et 85,4 % des appartements vendus, tandis que 16,9 % des maisons et 11,3 % des appartements ont été affectés à huit EPCI littoraux (St Gilles-Croix-De-Vie, Sud Estuaire, Cap Atlantique, Pornic, Noirmoutier, Océan Marais de Monts, Olonnes, Challans).

Les autres EPCI se sont donc partagés la vente de 12,8 % des maisons et de 3,3 % des appartements.

Cette concentration s'observe enfin, mais à des degrés très différents selon le type de construction, dans les zones B1 et B2 :

- La zone B1 a réuni 43,1 % des maisons et surtout 81,2 % des appartements vendus sur la région,

- La zone B2 a accueilli 48,4 % des maisons et 17,3 % des appartements.

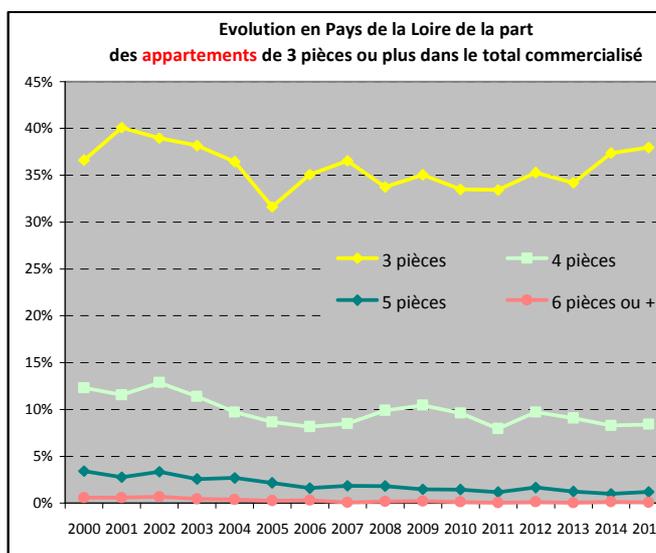
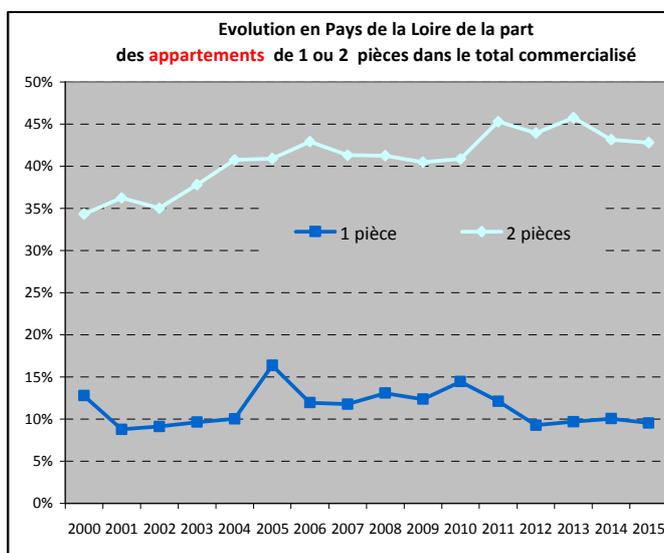
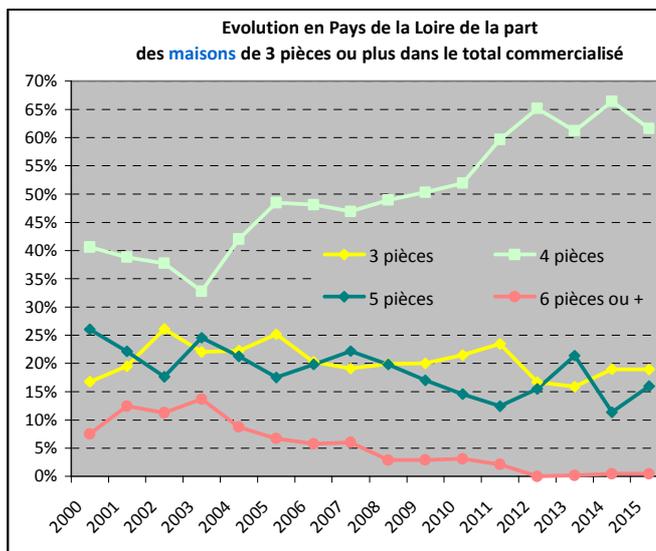


¹ Dans leur définition 2015

Plus de 60 % des maisons vendues comptent 4 pièces, plus de 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces

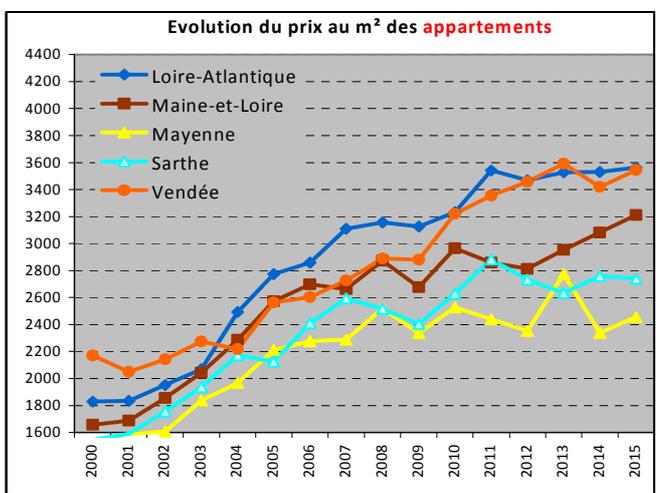
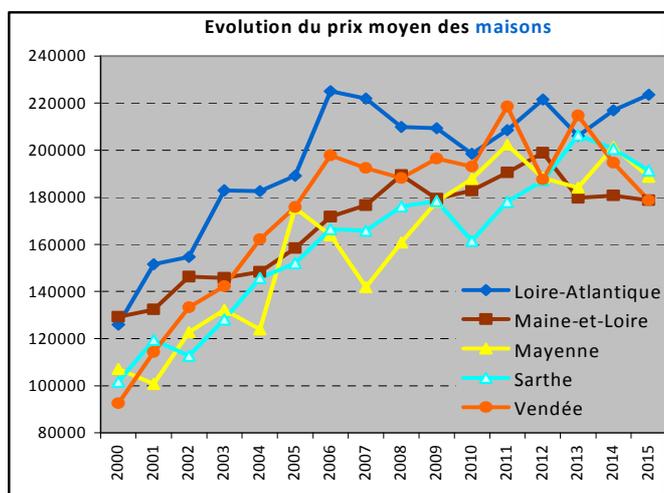
Les logements de 4 pièces sont devenus nettement majoritaires dans les ventes groupées de maisons en Pays de la Loire (60 à 65 % depuis 2011 contre 35 à 50 % avant 2009). Cette progression s'est surtout opérée au détriment des 6 pièces pour ainsi dire disparus du marché, le solde étant en presque totalité partagé entre 3 et 5 pièces.

Depuis plusieurs années, les ventes d'appartements de 2 pièces sont les plus nombreuses (40 à 45 % du marché) et devançant celles des 3 pièces (35 à 40 %). Les ventes de 1 et 4 pièces sont stabilisées aux environs de 10 % du total chacune.

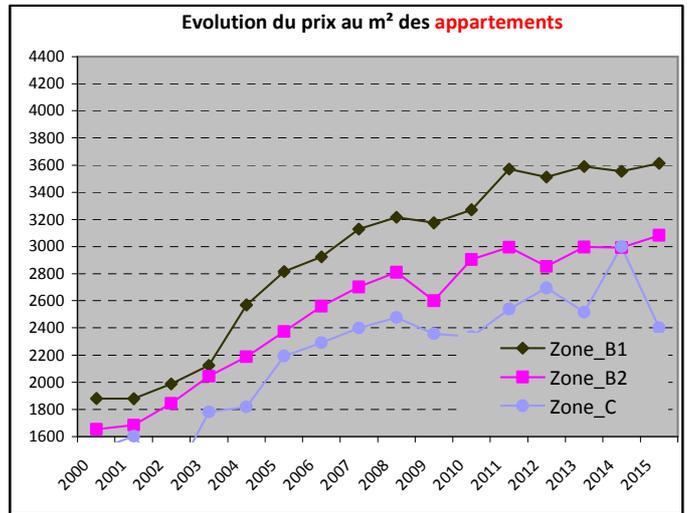
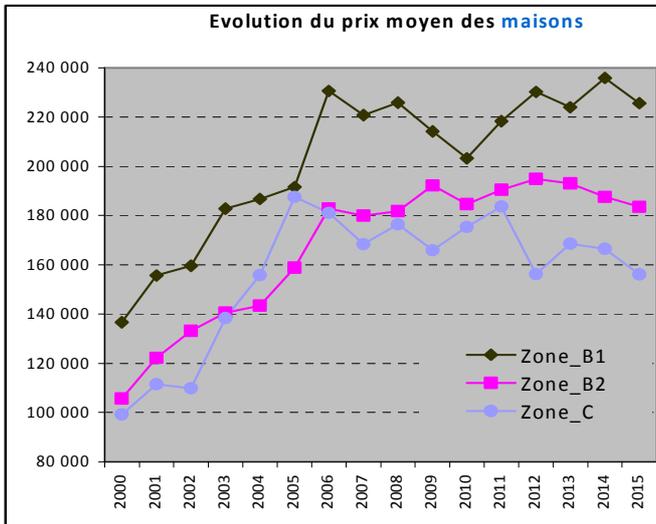


Des écarts de prix de vente qui tendent à se creuser entre départements, mais qui se maintiennent entre zones s'agissant du mètre carré par appartement

Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2015 s'élève en Pays de la Loire à 199 370 €. Ce prix est inférieur de 20 % à la moyenne nationale. Depuis 2014, il se détache pour atteindre 223 500 € en Loire-Atlantique, seul département à connaître une hausse (pour la deuxième année consécutive), alors que les écarts entre départements s'étaient resserrés durant les premières années de crise (2008 à 2012).



Les écarts de prix des maisons tendent également à se creuser entre zones ; c'est notamment le cas entre B1 et B2, les premiers demeurant supérieurs à 220 000 €, tandis que les seconds, inférieurs à 200 000 € et orientés à la baisse, se rapprochent de la « barre » des 180 000 €.

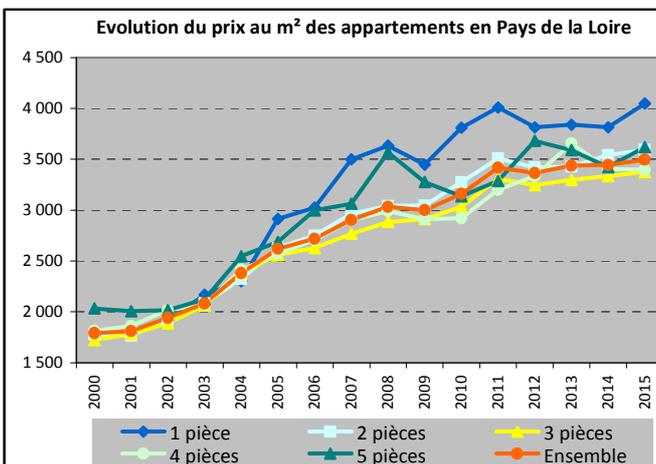
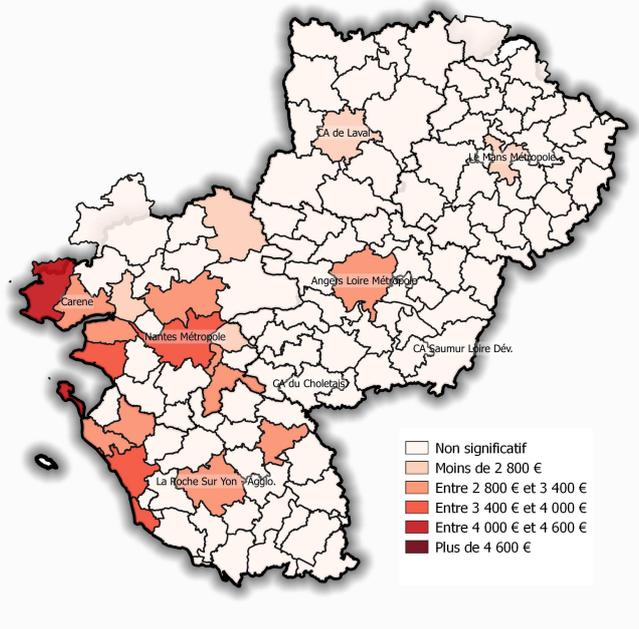


Le prix de vente par m² d'appartement est en Pays de la Loire de 3 500 €, inférieur de 10 % à la moyenne nationale. Il est le plus élevé en Loire-Atlantique et Vendée (88 % des ventes régionales), où il croît très régulièrement et atteint respectivement 3 560 et 3 540 € ; à l'opposé, il demeure particulièrement bas en Sarthe (2 740 €) et en Mayenne (2 460 €) où le marché est notoirement atone ; le Maine-et-Loire (3 210 €) occupe une position intermédiaire. Les écarts entre ces trois groupes de départements s'amplifient depuis le début de la décennie 2010.

Dans les principaux EPCI, les prix sont très disparates : par m², ils sont de 3 590 € à Nantes (4 140 € pour un studio), 3 330 € sur la CARENE, 3 210 € à Angers, 2 870 € sur la CARY, 2 750 € au Mans, 2 480 € à Laval. L'impact du littoral (3 820 €) est particulièrement fort sur la moyenne vendéenne.

Depuis 2011, le prix par m² d'appartement avoisine 3 600 € en zone B1, 3 000 € en B2.

Prix moyen au m² des appartements en 2015



Le prix du m² des studios se maintient depuis plusieurs années très au-dessus de celui des autres tailles de logements. 2015 confirme à cet égard les observations de la dernière décennie.

Des prix qui se progressent moins sur la région pour les appartements, en baisse pour les maisons

Rythme d'évolution annuelle moyenne des prix	Maisons	Appartements	Appartements / m ²					
			Moyenne	1 pièce	2 pièces	3 pièces	4pièces	5 pièces
2003 - 2007	5,0%	6,4%	8,7%	12,7%	9,2%	7,6%	8,8%	9,6%
2007 - 2011	1,5%	3,7%	4,1%	3,5%	4,3%	4,6%	2,5%	1,8%
2011 - 2015	-0,4%	1,3%	0,6%	0,2%	0,6%	0,5%	1,5%	2,4%

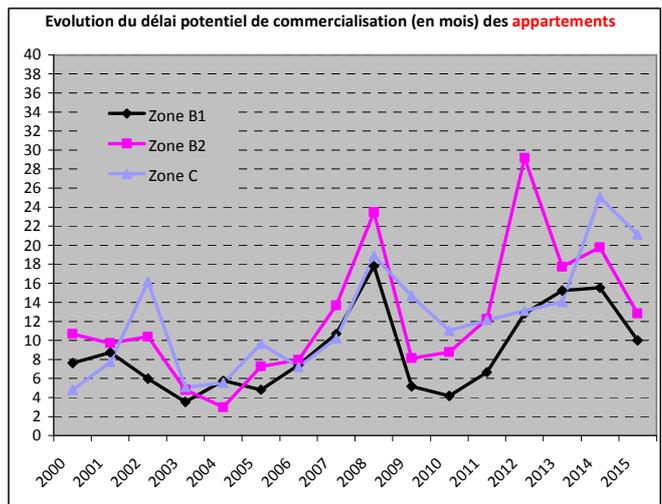
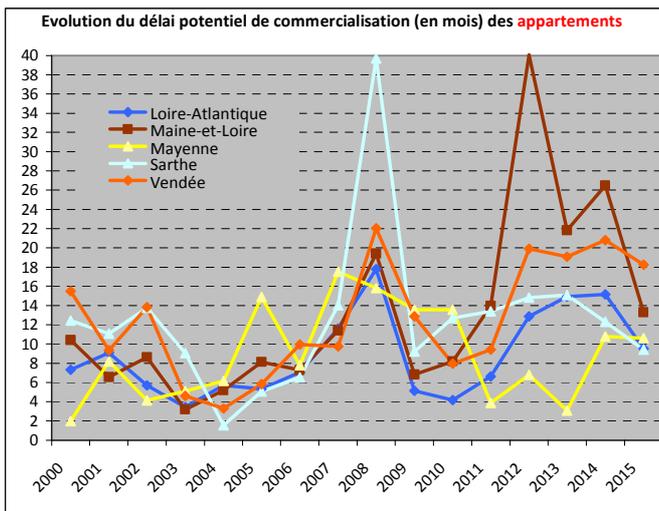
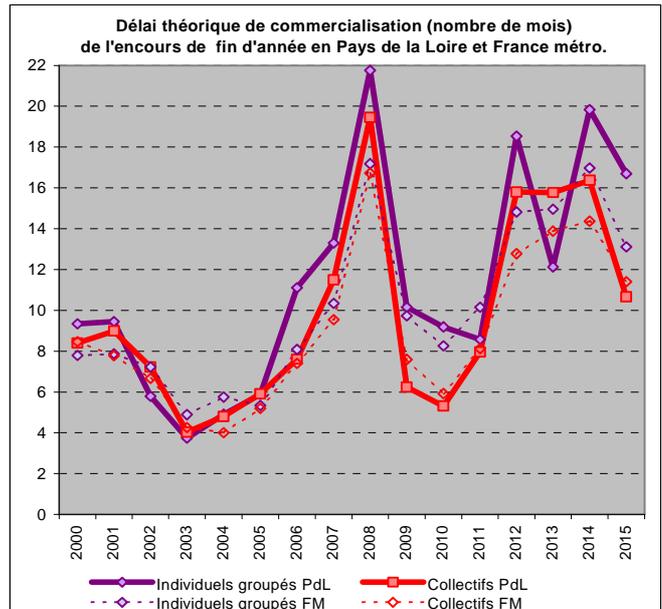
Une baisse du délai d'écoulement qui reflète une certaine détente du marché

Entre 1997 et 2006, année d'« emballement » du marché du logement, le délai d'écoulement de l'encours n'avait jamais excédé 10 mois, avec notamment un « creux » à 4 à 6 mois dans les années 2003 à 2005. Passées les années 2008 à 2010 de fortes fluctuations, ce délai est devenu systématiquement supérieur à ce seuil, en Pays de la Loire où il a parfois été tout proche de 20 mois pour les maisons, comme sur l'ensemble de la France.

Dans ce contexte, après avoir été voisin de 16 mois au cours des années 2012 à 2014, le délai de 10,7 mois observé en 2015 pour les appartements de la région paraît satisfaisant ; il demeure élevé pour les maisons (16,7 mois).

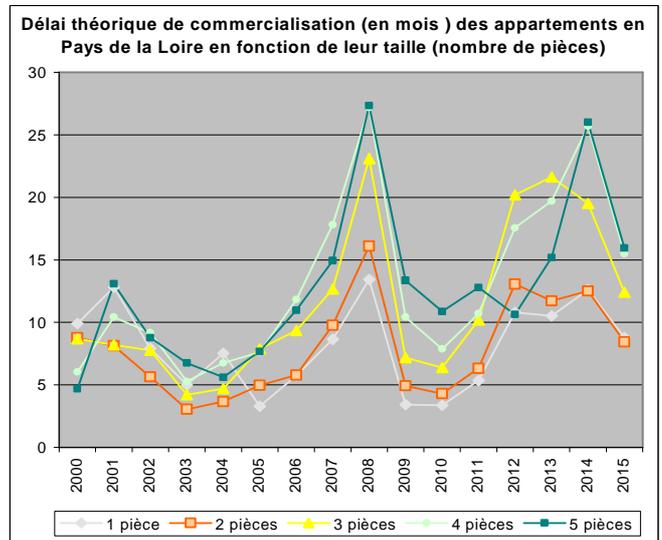
Une telle détente sur le marché des logements collectifs est évidemment à rapprocher de la forte progression des ventes en 2015 (+ 40 % par rapport à la moyenne des trois années précédentes) alliée à une stabilité globale des mises en vente (baisse en 2013-2014, puis progression de 10 % en 2015).

Elle est par ailleurs générale, touchant 4 départements sur 5 (le Maine-et-Loire de façon spectaculaire par la baisse successive des mises en vente en 2013 puis la hausse des ventes en 2015, la Mayenne étant peu concernée), et les territoires urbains comme littoraux aussi bien que les zones B1 et B2.



Cette baisse du délai d'écoulement est concernée également toutes les tailles d'appartements.

Les appartements de 1 et 2 pièces conservent toutefois un délai sensiblement inférieur, tombant en-deçà de 10 mois pour la première fois depuis 2011.



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 %).

Délai d'écoulement de l'encours

Le délai d'écoulement de l'encours correspond au temps nécessaire pour que les logements disponibles à la vente en fin d'année soient vendus. Les fluctuations de l'encours (et celles de son délai d'écoulement) résultent de celles du solde des mises sur le marché (mises en vente) d'une part, des ventes fermes et réservations de ventes nettes des annulations imputables à l'acheteur et des changements de destination d'autre part.

E.C.L.N.

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

Directrice
de la publication :
Annick BONNEVILLE

ISSN : 2109 – 0025

Rédaction et mise en forme :

Sylvain Le Goff

sylvain.legoff@developpement-durable.gouv.fr

© DREAL 2016