

La commercialisation des logements neufs en Pays de la Loire

Une année 2014 encore médiocre, une commercialisation qui demeure difficile malgré des prix de nouveau stables

service
connaissance
des territoires
et évaluation

Juin 2015

En 2014, le volume des ventes de logements neufs demeure à un très bas niveau dans la région : seulement 420 logements individuels groupés et 4183 logements collectifs ont été vendus. Ce sont des chiffres respectivement 50 % et 15 % en dessous de la moyenne décennale. Depuis 2006, la part de l'agglomération de Nantes dans les réservations régionales à la vente d'appartements est passée de 33 % à 68 % ; 2014 marque une rupture dans le glissement de leur commercialisation du centre vers la banlieue de l'agglomération.

La taille des logements vendus dépend de leur type: 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces.

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 et le prix moyen des appartements depuis 2011.

Les prix par logement vendu sont en moyenne de 203 470 € pour les maisons, de 186 940 €, soit 3 430 €/m², pour les appartements. Les prix les plus élevés correspondent à l'agglomération nantaise pour les maisons, à l'agglomération de Saint-Nazaire et au littoral s'agissant des appartements.

Le délai moyen de commercialisation des maisons est en forte hausse par rapport à 2013 et dépasse 20 mois (20,2 mois) pour la première fois depuis 2008. Celui des collectifs (16,2 mois) est stable depuis 2 ans, mais conserve un niveau élevé.

Les délais de commercialisation les plus rapides correspondent aux maisons de 2 à 4 pièces ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces. Plus lente, la commercialisation des plus grands appartements pose d'autant plus de problèmes qu'elle se dégrade depuis 2012, hormis un palier en 2014 pour les 3 pièces. La commercialisation des logements demeure plus fluide sur l'agglomération de Nantes et plus difficile sur celle de Saint-Nazaire et sur le littoral.

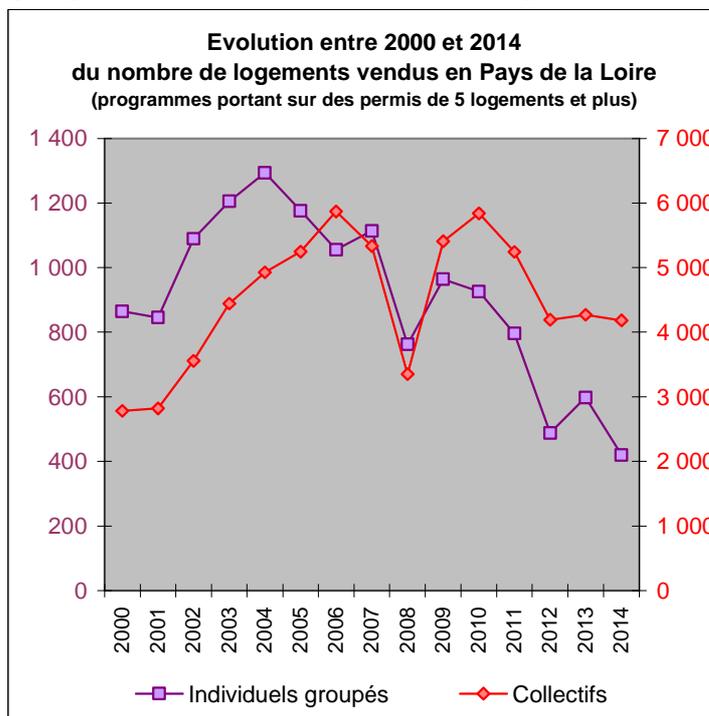
En 2014, 420 logements individuels groupés et 4 183 collectifs vendus en Pays de la Loire

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, contre respectivement 23 % et 9 % sur l'ensemble de la France.

Au regard des moyennes calculées 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.



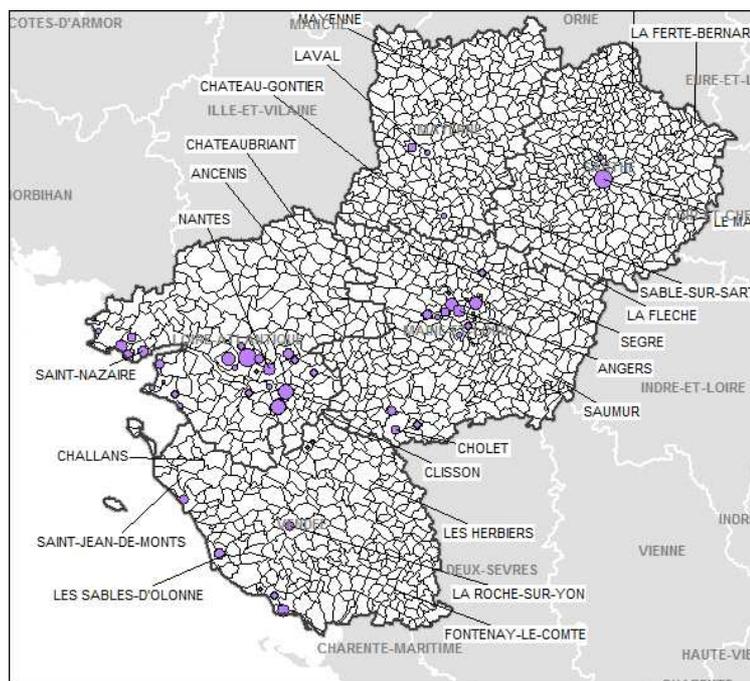
Les différents dispositifs fiscaux qui se sont succédé au cours des cinq dernières années se sont révélés satisfaisants en Pays de la Loire

Depuis plusieurs années, la part des logements collectifs neufs destinés à la location se maintient à un niveau élevé en Pays de la Loire : 64 % en 2014, alors que la moyenne nationale est de 33 %, de sorte que la région occupe selon les années le 3ème ou le 2ème rang national.

Les ventes de logements se concentrent fortement sur 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 ventes de logements collectifs est 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 %.

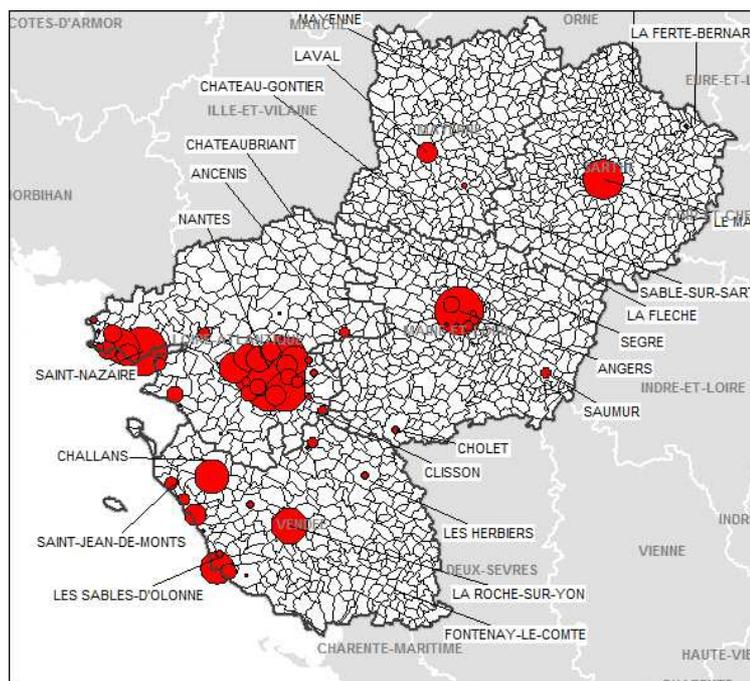


Individuels (groupés)

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.

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).



Collectifs

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

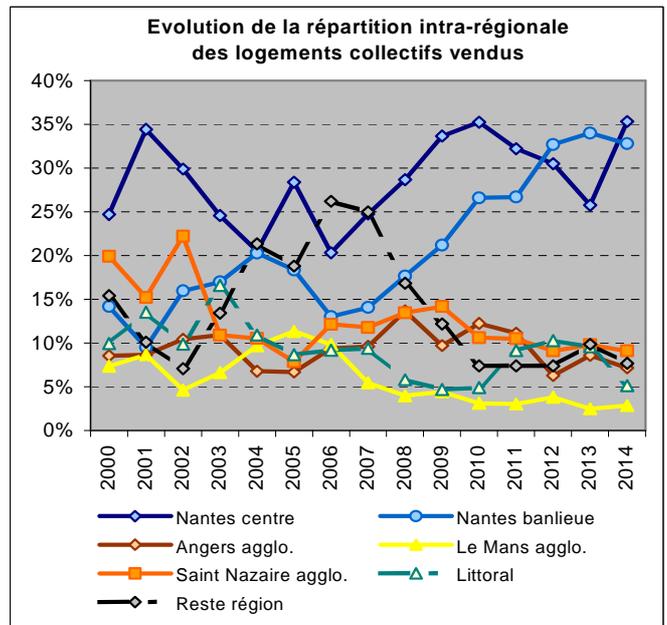
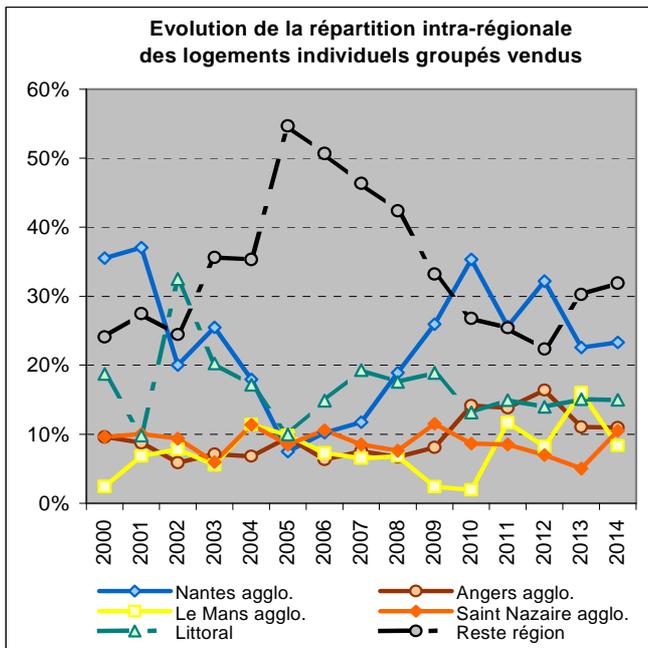
31,9 % des maisons et 7,7 % des appartements réservés à la vente sont par conséquent disséminés sur le reste de la région.

Source : Enquête sur la commercialisation des logements neufs – 2013

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 (16,2 % contre une moyenne de 15,8 % sur 5 ans) et celle des banlieues infléchie (36,9 % contre une 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 l'agglomération 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 entre 5 et 10 % des ventes, laissant une part désormais très ténue à l'agglomération du Mans.

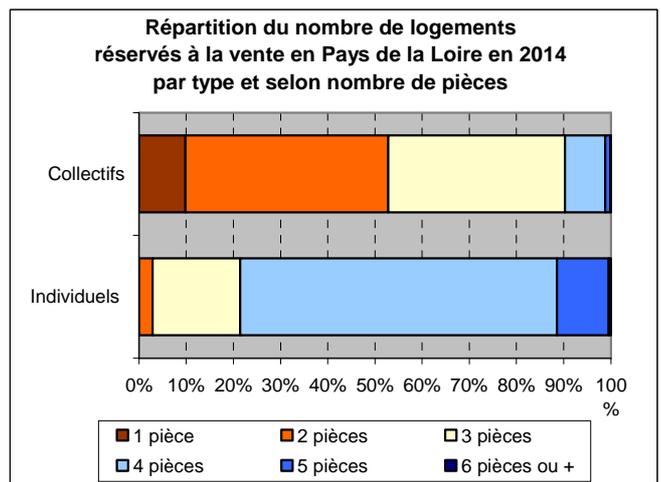


Une taille des logements vendus liée à leur type : près de 80 % des maisons comptent 4 pièces ou plus, plus de 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces

Les logements de 4 pièces ou plus représentent 78,6 % des logements individuels vendus 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. L'importance de la population étudiante à Nantes en constitue sans doute une explication.



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

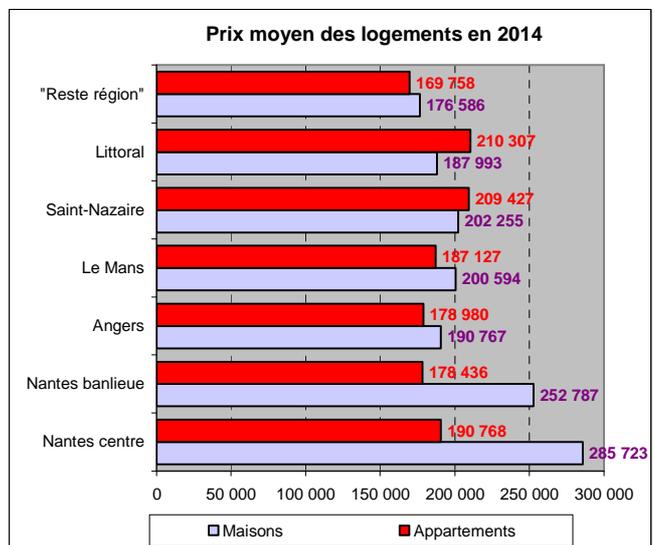
Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2014 en Pays de la Loire est de 203 470 €. Il est beaucoup plus élevé sur l'agglomération nantaise, mais peu significatif dans Nantes centre (seulement 13 réservations).

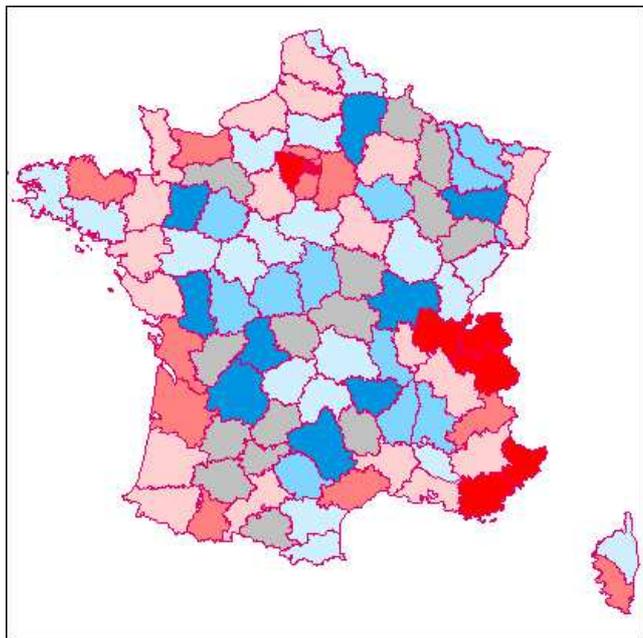
À l'écart de Saint-Nazaire et du littoral où il est sensiblement supérieur et du reste de la région où il est plus faible, le prix moyen des appartements se révèle assez homogène ; c'est le cas dans les principales agglomérations, où il est proche d'une moyenne régionale de 186 940 €.

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 de vente stabilisés, depuis 2006 pour les maisons, depuis 2011 pour les appartements

Après avoir longuement crû, le prix de vente des maisons vendues groupées 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 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 particulièrement important.

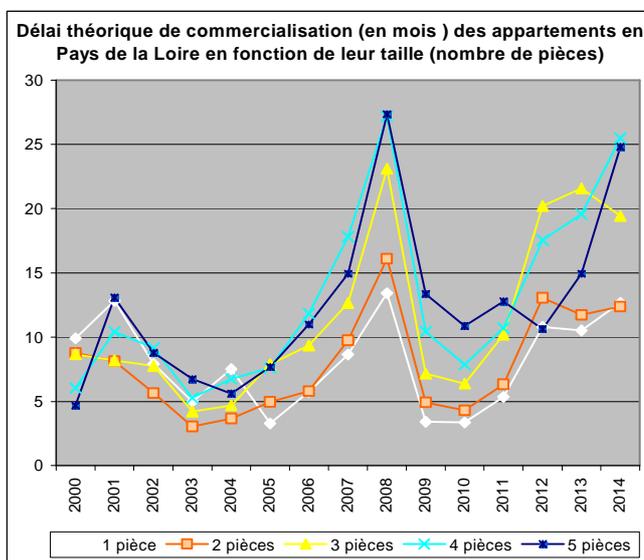
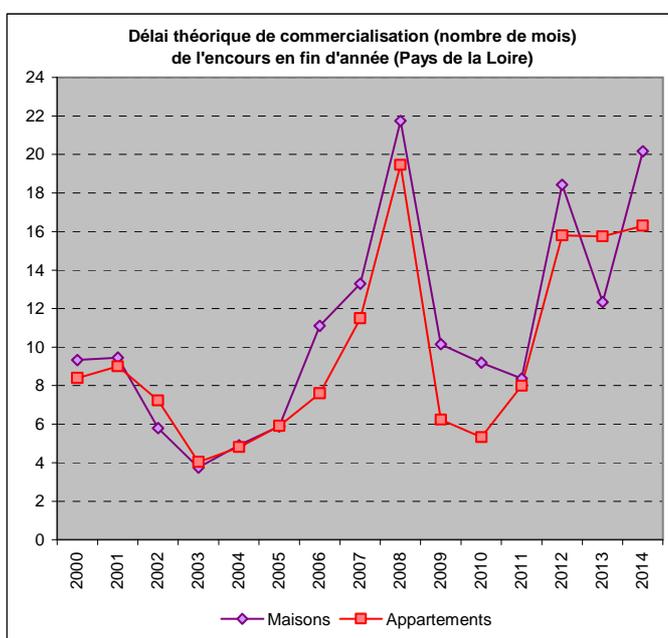
Une commercialisation plus rapide des petits appartements et des grandes maisons

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 les appartements de 1 ou 2 pièces (en moyenne, 12,5 mois) aux appartements plus grands (23,2 mois).

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

Délai moyen de commercialisation (mois)	Maisons	Appartements
Nantes centre	26,8*	12,5
Nantes banlieue	10,9	15,2
Angers	9,9	26,6
Saint-Nazaire	26,1	12,4
Littoral	31,9	22,2
Reste région	23,5	30,2

* valeur peu significative



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 %).

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

© DREAL 2015

Rédaction et mise en forme :

Sylvain Le Goff

sylvain.legoff@developpement-durable.gouv.fr