

**DREAL**

Pays de la Loire

service  
connaissance  
des territoires  
et évaluation

Octobre  
2014

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

## La commercialisation des logements neufs en Pays de la Loire en 2013

ANALYSES  
ET CONNAISSANCE

Collection

n° 137



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	<b>p. 7</b>
I - 1 - En 2013	p. 7
I - 2 - Évolution depuis 2000	p. 9
II - Taille des logements vendus	<b>p. 12</b>
II - 1 - En 2013	p. 12
II - 2 - Évolution depuis 2000	p. 13
III - Prix des logements vendus	<b>p. 15</b>
III - 1 - Prix moyen en 2013	p. 15
III - 2 - Dispersion du prix des appartements en Pays de la Loire en 2013	p. 17
III - 3 - Évolution depuis 2000	p. 22
IV – Rythme de commercialisation des logements	<b>p. 24</b>
IV - 1 - À l'échelle régionale	p. 24
IV - 2 - Aux échelles locales	p. 26
V - Annexes par agglomération (logements collectifs)	<b>p. 32</b>
V - 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage	p. 34
V - 2 - Encours de logements collectifs par ménage	p. 35
V - 3 - Délai de commercialisation des logements collectifs	p. 36
V - 4 - Prix de vente par logement collectif	p. 37
V - 5 - Prix de vente par m <sup>2</sup> de logements collectif	p. 38

## Sources 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 %).

## Les principaux enseignements

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

En 2013 en Pays de la Loire, 598 maisons individuelles (groupées) et 4 271 appartements ont été réservés ou vendus dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. Ces chiffres représentent 6,8 % des maisons et 5,3 % des appartements vendus sur l'ensemble de la France métropolitaine.

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

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

Malgré un léger redressement, cette médiocrité est encore accentuée s'agissant des maisons, avec un recul non plus de 5, mais de 10 ans, les ventes ayant été divisées par plus de 2 par rapport à leur niveau record de 2004.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Une taille des logements vendus reflet de leur structure : plus de 80 % des maisons comptent 4 ou 5 pièces, 80 % des appartements, 2 ou 3 pièces

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

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

Les logements de 2 et 3 pièces représentent localement au moins 75 % des ventes d'appartements.

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

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

### **Des prix moyens par logement vendu en 2013 de 201 310 € pour les maisons, plus élevés dans la banlieue nantaise, de 186 680 €, soit 3 440 €/m<sup>2</sup> pour les appartements, plus élevés à Saint-Nazaire et sur le littoral**

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

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

Le prix moyen au m<sup>2</sup> de l'ensemble des appartements est de 3 440 €, ce qui place les Pays de la Loire au 10<sup>ème</sup> rang des régions de métropole.

31 % des appartements sont vendus moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 19 % plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>.

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 m<sup>2</sup> à la hausse. En Pays de la Loire, la quasi totalité (98,5 %) des logements de 1 pièce est vendue plus de 2 500 €/m<sup>2</sup>, 86 % à plus de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 45 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>.

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

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

Le prix du m<sup>2</sup> des appartements, après avoir lui aussi continuellement augmenté, se maintient autour de 3 400 ± 50 € depuis 2011. Leur prix moyen est de l'ordre de 185 000 € en 2013 comme en 2012.

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

Le délai de commercialisation des maisons – soit 12,3 mois - marque un sensible recul par rapport à 2012 qui était de 18,4 mois, alors le 2<sup>ème</sup> plus haut niveau depuis 2000 ; il est cependant proche de la moyenne de la période 2009 – 2013 (11,7 mois).

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

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

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

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

### **Une commercialisation plus rapide des petits appartements et des grandes maisons**

Les délais de commercialisation les plus rapides correspondent aux maisons de 4 ou 5 pièces ainsi qu'aux appartements de 1 ou 2 pièces. La commercialisation des appartements de 3 pièces et plus pose d'autant plus de problèmes qu'elle seule s'est dégradée depuis 2012.

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

## I – Répartition spatiale des logements vendus

### I – 1 - En 2013

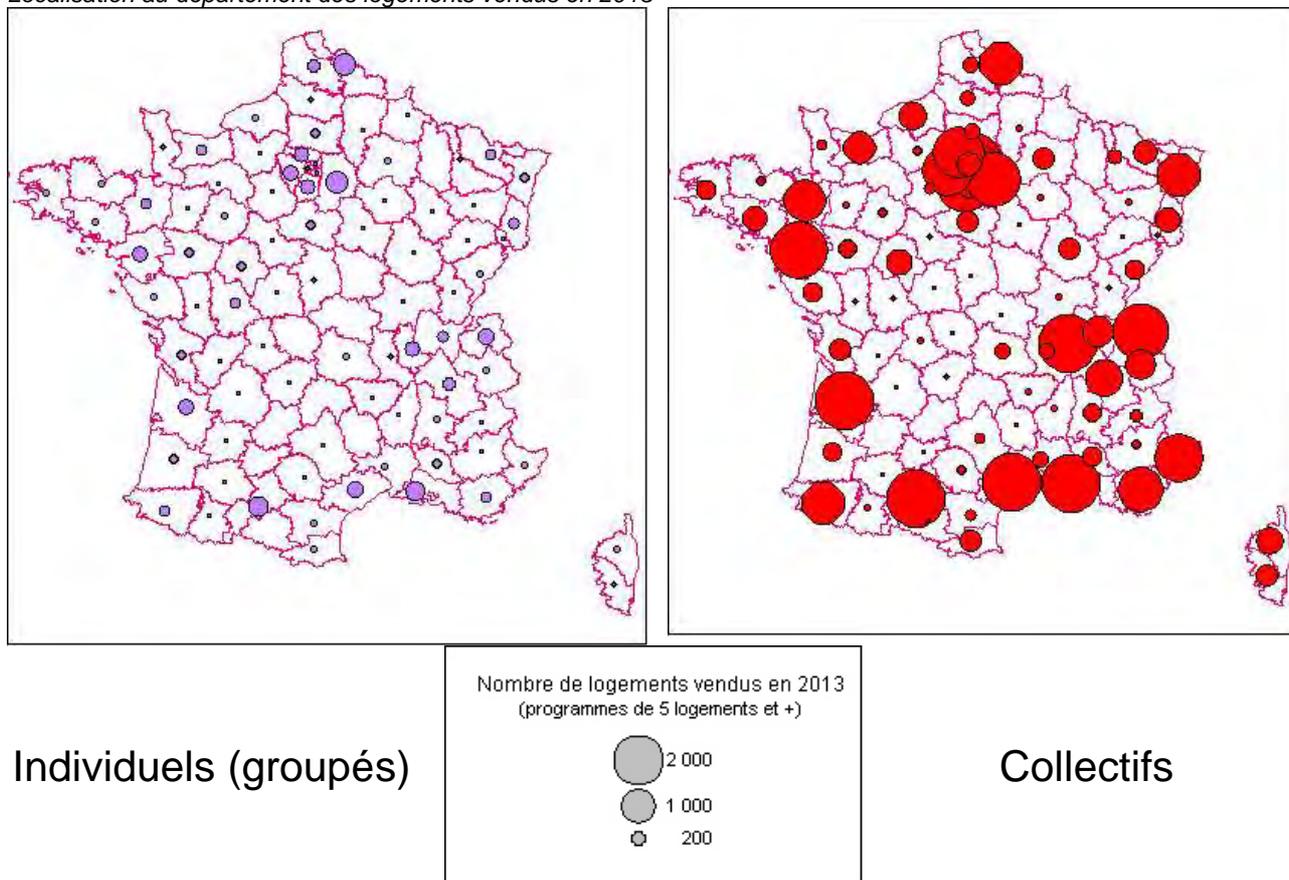
#### 598 logements individuels groupés et 4 271 collectifs vendus en Pays de la Loire

En 2013 en Pays de la Loire, 598 maisons individuelles (groupées) et 4 271 appartements ont été réservés dans le cadre de programmes destinés à la vente aux particuliers portant sur 5 logements ou plus. En termes de ventes, la région se classe respectivement aux 5<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> positions des régions de France métropolitaine dont elle représente 6,8 % des maisons et 5,3 % des appartements vendus.

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

- cinq régions (dans l'ordre, Ile-de-France, Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Nord-Pas de Calais et Pays de la Loire) réunissent 54,3 % des ventes de logements individuels groupés ;
- cinq régions (Rhône-Alpes, Ile-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Aquitaine et Languedoc-Roussillon) captent 66,9 % des ventes de logements collectifs.

Localisation au département des logements vendus en 2013



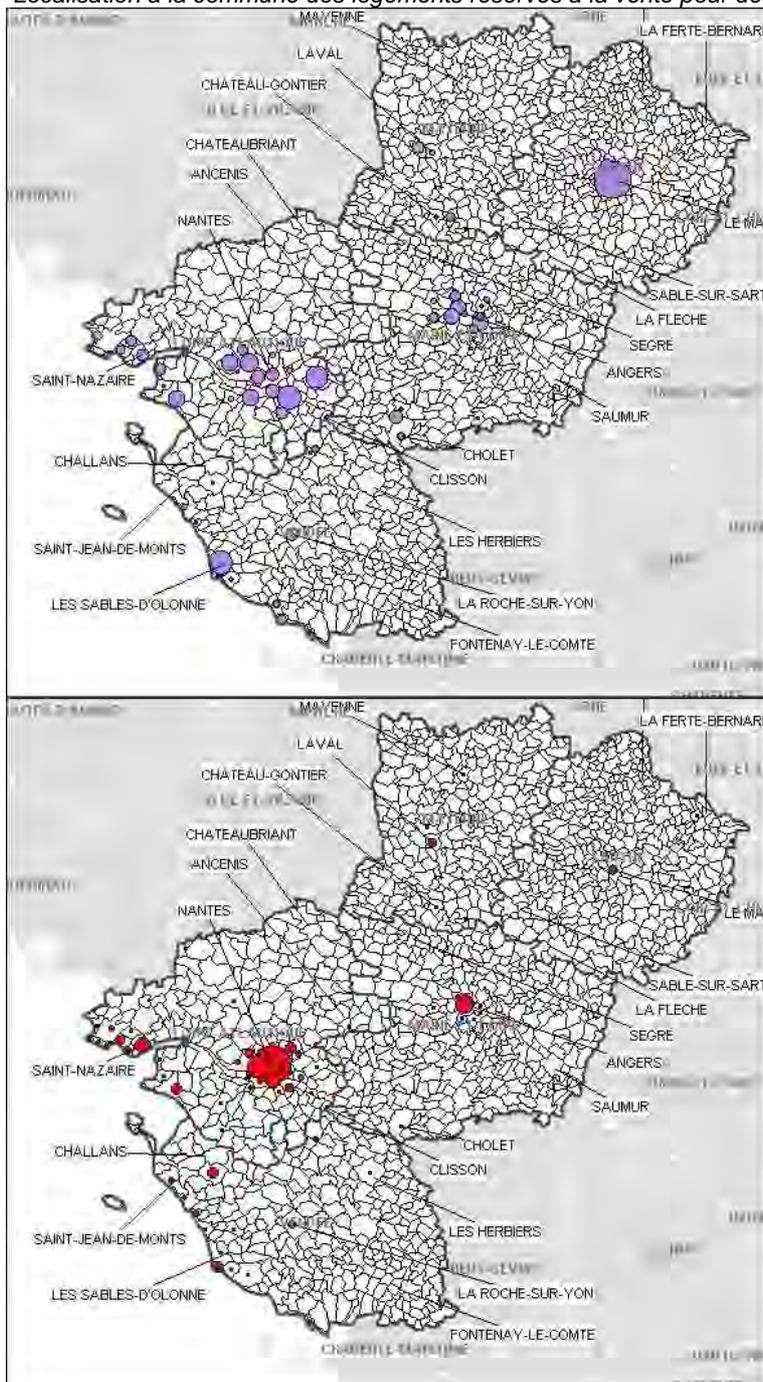
**Les logements commercialisés dans la région, individuels groupés et surtout collectifs, demeurent fortement concentrés dans les principales agglomérations et sur le littoral ; cette concentration est toutefois en légère baisse par rapport à 2012**

Bien qu'en légère baisse sur 2012, les disparités de localisation sont également marquées au sein des Pays de la Loire.

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

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

Localisation à la commune des logements réservés à la vente pour des particuliers en 2013



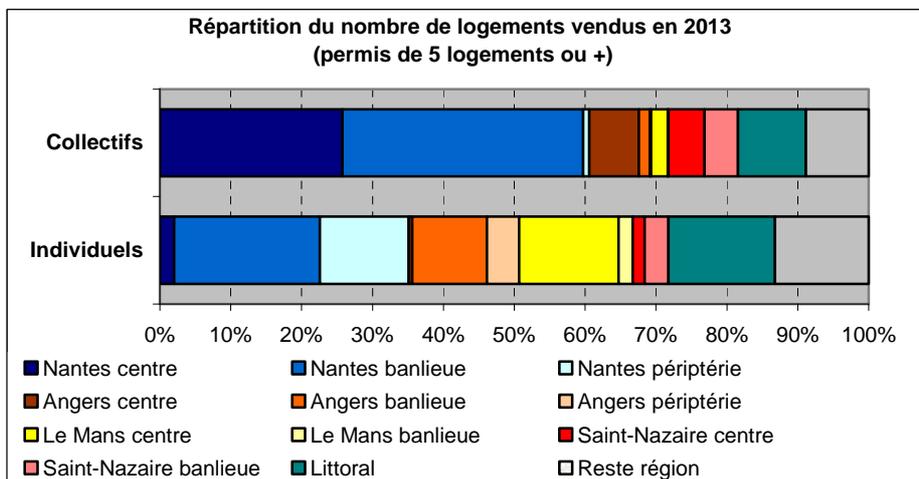
De même, les quatre agglomérations de Nantes, Angers, Le Mans et Saint-Nazaire se partagent 54,7 % des logements individuels et 80,6 % des collectifs vendus en 2013 sur l'ensemble des Pays de la Loire.

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

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

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

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

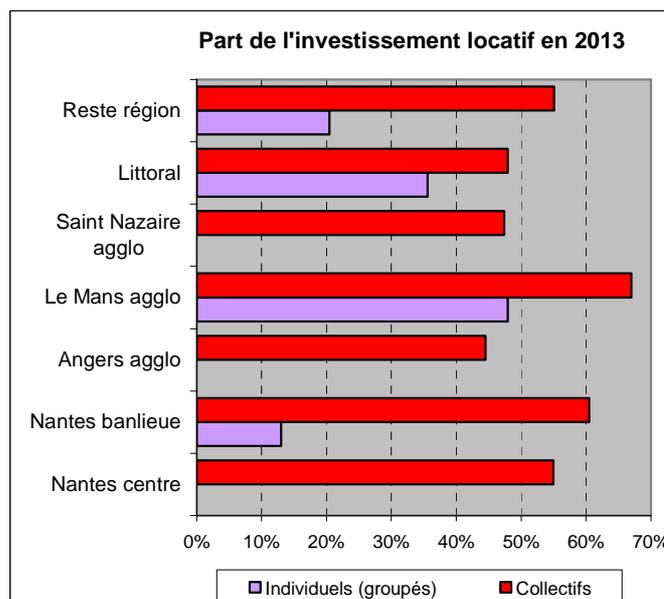


## Sur l'ensemble de la région, l'investissement locatif représente 23 % des ventes de maisons et 55 % des ventes d'appartements

En moyenne en 2013, l'investissement locatif a représenté 23 % des ventes de logements individuels groupés et 55 % de collectifs.

L'investissement locatif dédié aux maisons est faible tant en pourcentage que par le volume de logements concernés. L'agglomération du Mans, le littoral et le « reste région » réunissent 5/6 des 139 maisons vendues à cette fin en Pays de la Loire. Ces ventes se limitent respectivement à 48 %, 36 % et 20 % de l'ensemble des ventes de maisons.

94 % des ventes destinées à la location par un particulier concernent 2 342 appartements. La part des ventes d'appartements destinée à la location est supérieure à 50 % dans l'agglomération de Nantes (centre, 55 %, comme banlieue, 60 %), celle du Mans (67 %) ainsi que sur le « reste région » (55 %). Elle est de l'ordre de 45 % dans les autres territoires.



Nota : Le nombre de transactions est partout supérieur à 10 (12 maisons à Nantes centre)

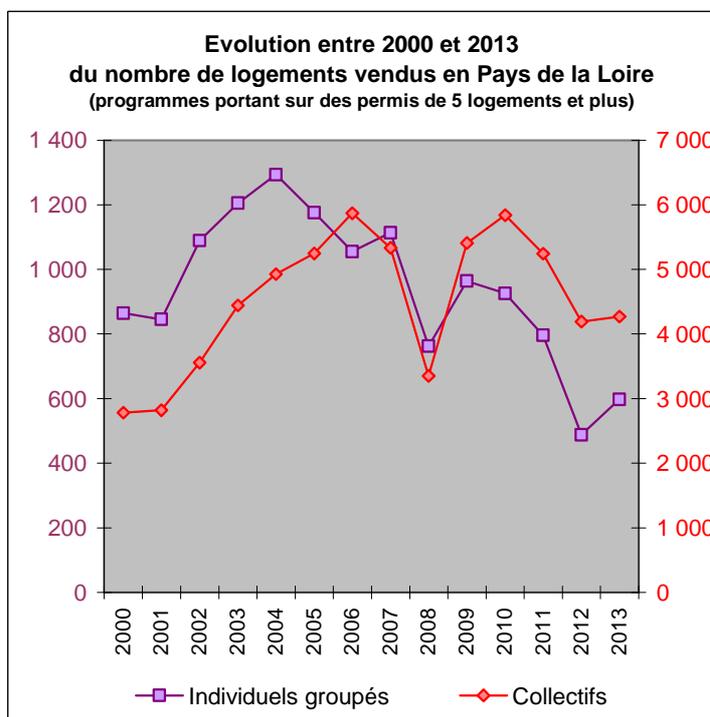
## I – 2 - Évolution depuis 2000

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

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

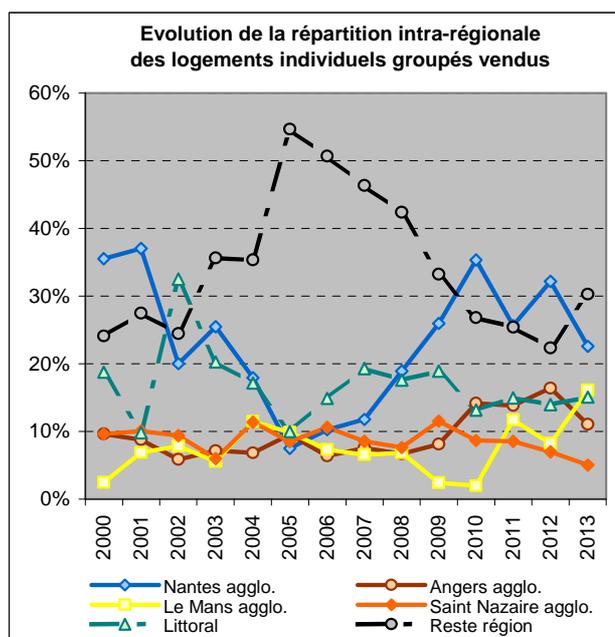
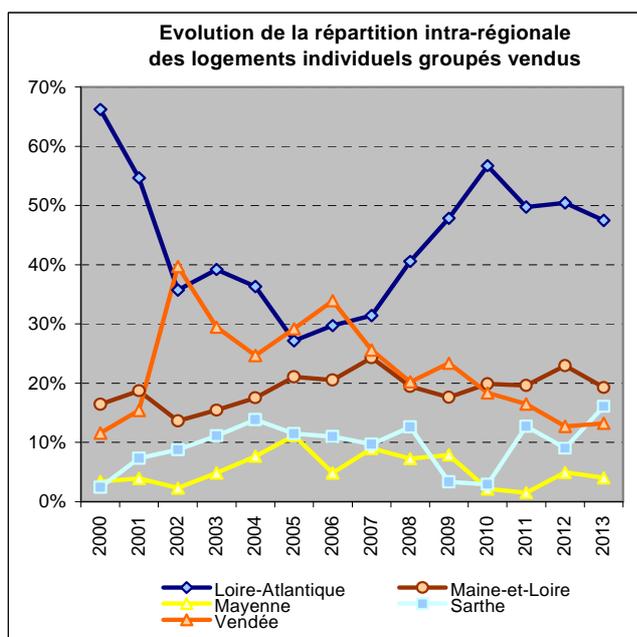
Malgré un léger redressement, cette médiocrité est encore accentuée s'agissant des maisons, avec un recul non plus de 5, mais de 10 ans. Les ventes ont ainsi été divisées par plus de 2 par rapport à leur niveau record de 2004.

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



### Des ventes de maisons moins concentrées dans les agglomérations (hors Le Mans)

Au cours des années 2000 à 2013, la part des ventes régionales de maisons revenant aux départements de Loire-Atlantique, Maine-et-Loire et Vendée réunis est restée bon an mal an comprise entre 75 % et 95 %. L'émergence de la Sarthe, passée de 9 % en 2012 à 16 % en 2013 en raison d'un volume multiplié par 5 sur la ville du Mans, explique que les trois premiers départements se situent en 2013, avec une contribution de 80 %, plutôt dans le bas de cette « fourchette ».



Par rapport à 2012, la part des ventes régionales de maisons recule dans trois des quatre principales agglomérations, passant de 32,2 % à 22,6 % à Nantes, de 16,3 % à 11,0 % à Angers, et de 7,0 % à 5,0 % à Saint-Nazaire. Seule Le Mans progresse, de 8,2 % à 16,0 %. Ces mouvements de reflux d'une part, de flux d'autre part, affectent dans le même sens les banlieues et les centres.

Par rapport à la moyenne des 5 dernières années, on note un recul des parts de Nantes (-5,7 points), d'Angers (-1,7 point) et de Saint-Nazaire (-3,1 points) plus limité que par rapport à 2012 ; la progression du Mans en revanche est de même niveau (+ 8,0 points).

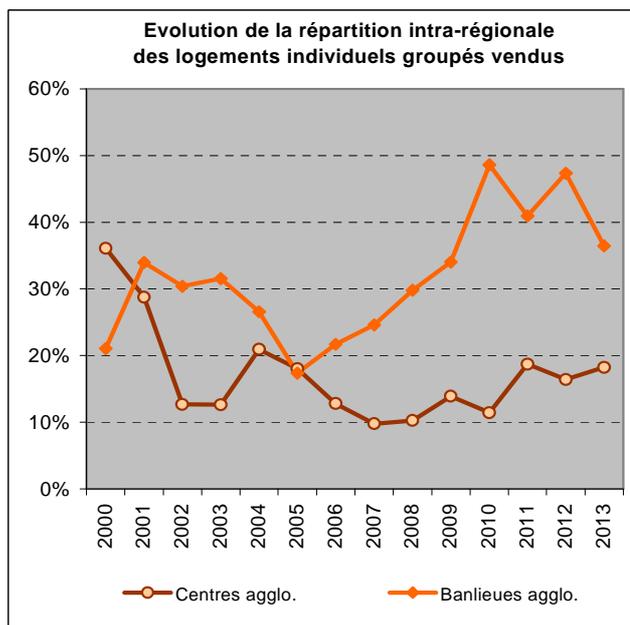
### Au sein des agglomérations, la banlieue reste nettement dominante dans les ventes de maisons

La part des ventes régionales de maisons captée en 2013 par les 4 agglomérations réunies, soit 54,7 %, est nettement inférieure à 2012 (63,7 %), légèrement en-deçà de la moyenne 2009 - 2013 (57,2 %).

Au sein de ces agglomérations, la part des villes centres est plutôt confortée (moyenne de 15,7 % sur 5 ans), celle des banlieues infléchie (moyenne de 41,5 %).

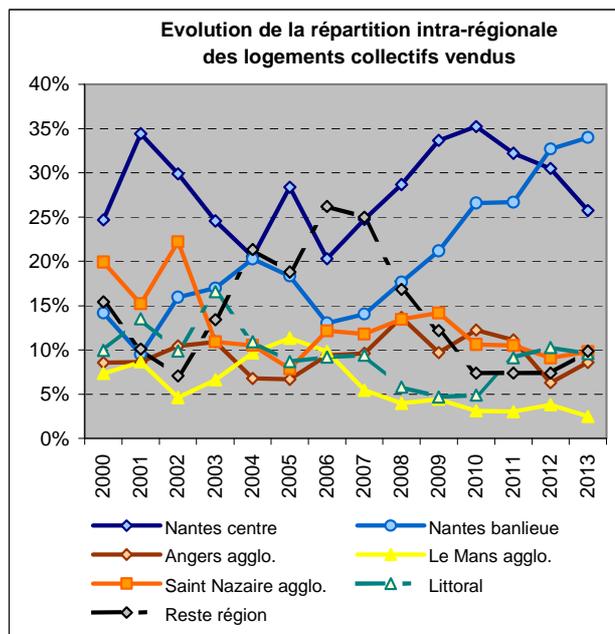
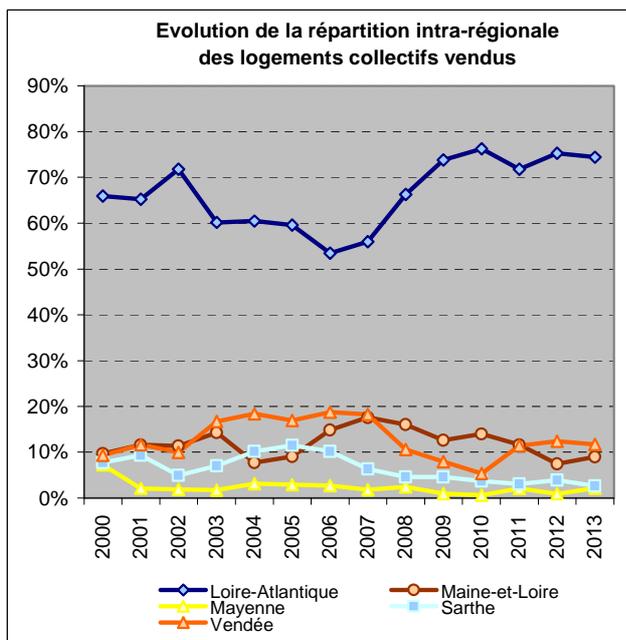
La part des ventes régionales captées par le littoral est stable (15,2 % sur 5 ans).

La part revenant au reste de la région, en hausse de 2,7 points par rapport à la moyenne 2009 - 2013 et même de 8,0 points comparé à 2012, est cependant encore loin des sommets à plus de 40 % sinon 50 % atteints entre 2005 et 2008.

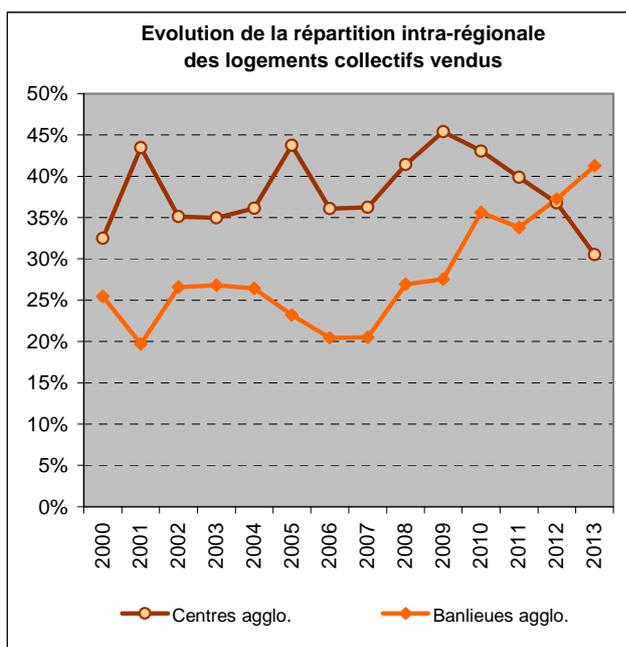


### Une concentration confirmée des ventes d'appartements sur l'agglomération nantaise

La part des ventes régionales de logements collectifs attribuées à la Loire-Atlantique, 74,4 % en 2013, est pour la 5<sup>ème</sup> année consécutive supérieure à 70 %, alors que ce seuil n'avait été atteint qu'en 2002 au cours des années 2000 à 2008, la part se situant même en-deçà de 60 % (moyenne : 56,3 %) de 2005 à 2007.



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, 59,7% également en 2013. Cette concentration s'accompagne depuis 2012 d'une redistribution interne des ventes par déplacement du centre vers la banlieue nantaise où elles sont désormais plus nombreuses.



Pâtissent principalement de cette évolution au niveau départemental, la Vendée (11,7 % des parts de ventes en 2013 contre 18,7 % en 2006), malgré une remontée en 2013, la Sarthe (2,6 % contre 10,2 %) et le Maine-et-Loire 9,0 % contre 14,9 %).

Perdent également des parts de marché les trois grandes agglomérations autres que Nantes (globalement, de 31,3 % en 2006 à une moyenne de 23,8 % entre 2009 et 2013, 20,8 % en 2013), et plus encore le reste de la région (de 26,2 % à une moyenne de 8,8 % entre 2009 et 2013, 9,9 % en 2013, malgré un infléchissement depuis 2011).

Après avoir sensiblement décliné entre 2006 et 2010, la part du littoral reste stable autour de 10 %

### Au sein des agglomérations, un basculement des ventes d'appartements des centres vers la banlieue

Pour la première fois en 2013, le nombre des ventes d'appartements en banlieue devient supérieur à celui des villes centres. Ce phénomène est particulièrement marqué sur l'agglomération de Nantes : de 2010 à 2013, le poids de la banlieue nantaise parmi les ventes régionales est passé de 27 % à 34 % ; dans le même temps, la part de la seule ville de Nantes a décliné de 35 % à 26 %.

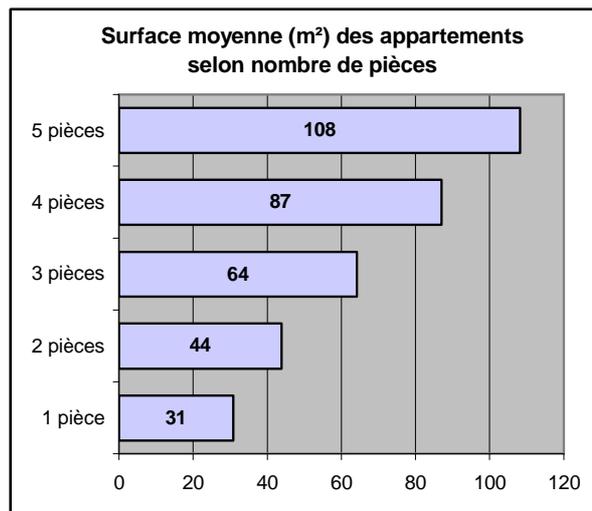
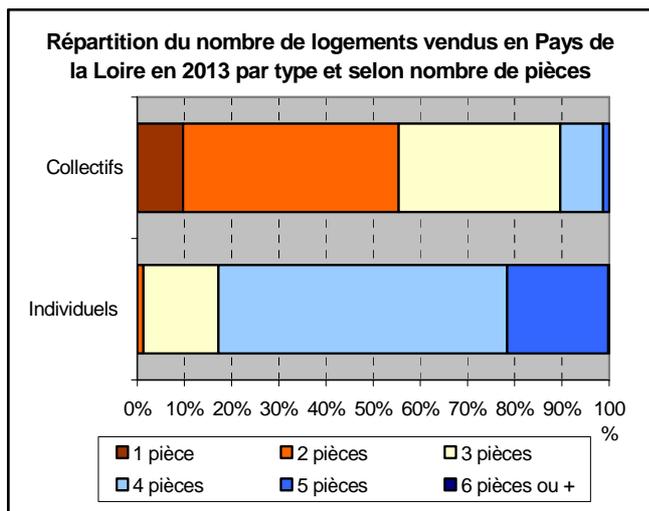
## II – Taille des logements vendus

### II – 1 - En 2013

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

La surface habitable moyenne des logements individuels groupés vendus en 2013 en Pays de la Loire est de 83,0 m<sup>2</sup>, celle des logements collectifs est de 54,3 m<sup>2</sup>.

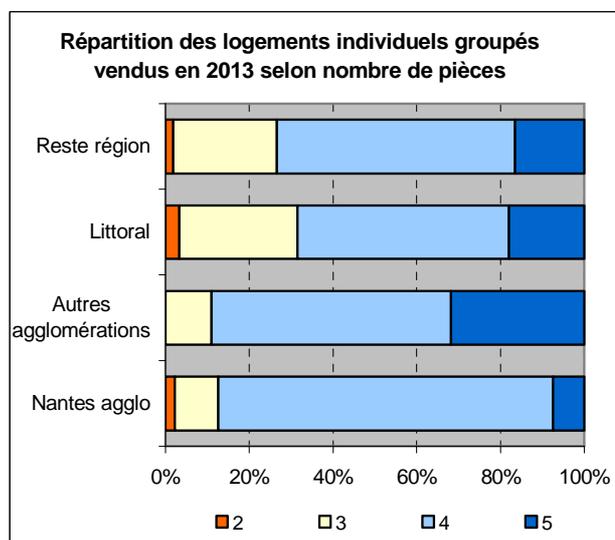
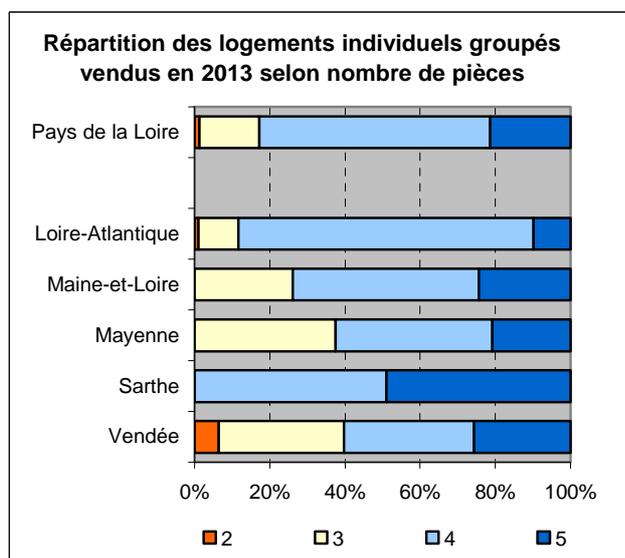
Cette surface moyenne est peu dépendante du type de logement : à nombre de pièces donné, la taille moyenne d'une maison équivaut à deux ou trois m<sup>2</sup> près à celle d'un appartement. Pour les logements de 5 pièces toutefois, la taille des logements collectifs est plus élevée : 108 m<sup>2</sup> contre 95 m<sup>2</sup> pour les individuels.



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 et 2 pièces comptent en effet pour 1,3 % des logements individuels vendus alors qu'ils en représentent 55,5 % des collectifs ;
- les logements de 3 pièces sont également moins présents dans les ventes de maisons (15,9 %) que de collectifs (34,2 %) ;
- en revanche, les logements de 4 et 5 pièces représentent respectivement 61,2 % et 21,4 % des logements individuels vendus, quand ils ne « pèsent » que 9,1 % et 1,2 % des ventes de collectifs.

**La taille moyenne des maisons vendues est plus faible sur le littoral**

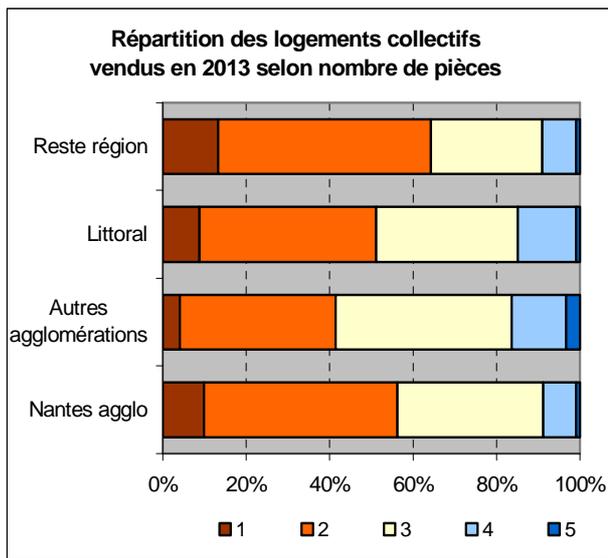
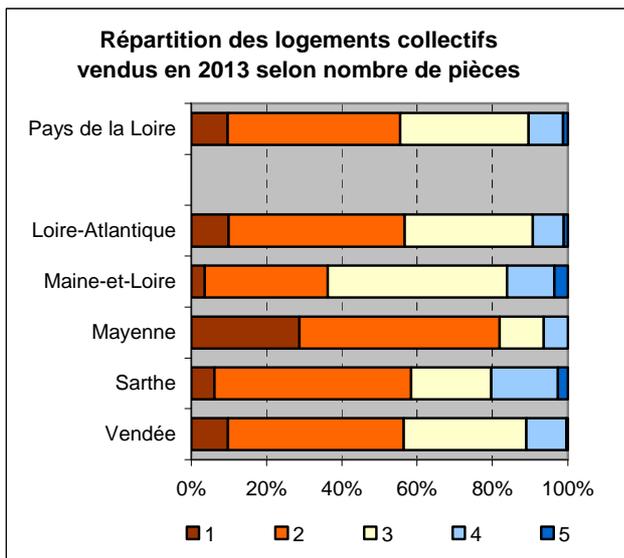


En 2013, les ventes de maisons de 4 ou 5 pièces ont été relativement plus fréquentes :

- en Sarthe (100 % des ventes) et Loire-Atlantique (88 %) qu'en Maine-et-Loire (74 %), Mayenne (62 %) ou Vendée (59 %) ;
- dans les principales agglomérations (88 %) que sur le littoral (68 %) ou le reste de la région (74 %).

La taille moyenne des maisons vendues est plus faible sur le littoral (78,6 m<sup>2</sup>), dans le centre de Nantes (79,1 m<sup>2</sup>), les agglomérations nazairienne (80,2 m<sup>2</sup>) et angevine (81,7 m<sup>2</sup>) ; elle est plus élevée dans la banlieue de Nantes (84,8 m<sup>2</sup>) et l'agglomération mancelle (87,0 m<sup>2</sup>).

**80 % des appartements vendus sont des deux ou trois pièces ; la taille moyenne des appartements vendus est plus faible à Nantes**



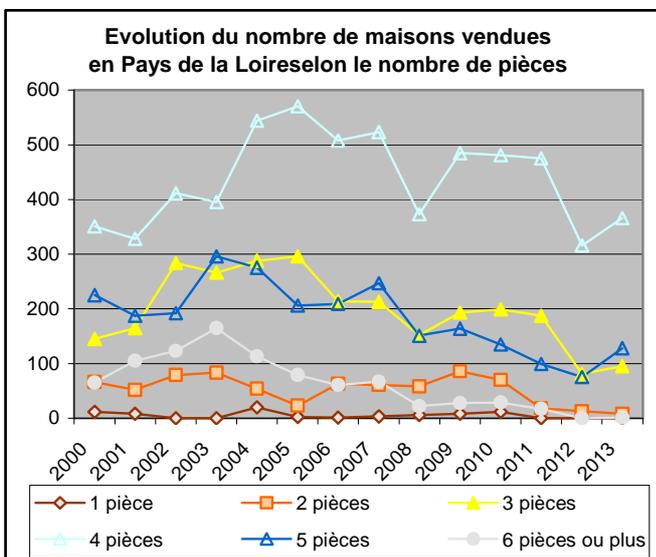
Les ventes de logements collectifs de 4 pièces ou plus ont été plus fréquentes :

- en Sarthe (20 %) et dans le Maine-et-Loire (16 %) qu'en Vendée (11 %), Loire-Atlantique (9 %) ou en Mayenne (6 %) ;
- dans les agglomérations autres que Nantes (16 %) et sur le littoral (15 %) que dans l'agglomération de Nantes (9 %).

La taille moyenne des appartements vendus est élevée dans l'agglomération d'Angers (61,5 m<sup>2</sup>) ; ailleurs, elle est comprise entre 52,2 m<sup>2</sup> (Nantes centres) et 57,2 m<sup>2</sup> (agglomération du Mans).

**II – 2 - Évolution depuis 2000**

**Le déplacement des ventes de maisons des centres vers les banlieues d'agglomérations, notamment de Nantes, fait une part relativement belle aux maisons de 4 pièces**



Entre 2000 et 2010, jamais la part des logements individuels groupés comptant 4 ou 5 pièces n'avait atteint 70 % des ventes régionales, un minimum inférieur à 60 % étant même observé en 2002 et 2003. Cette proportion s'est pourtant élevée à 72,1 % en 2011, puis à 80,4 % en 2012 et à 82,6 % en 2013.

Cette montée s'opère au détriment des maisons de 6 pièces ou plus – quasiment disparues du marché - comme des 3 pièces ou moins. Elle accompagne le déplacement des ventes vers les banlieues des trois principales agglomérations, principalement celle de Nantes.

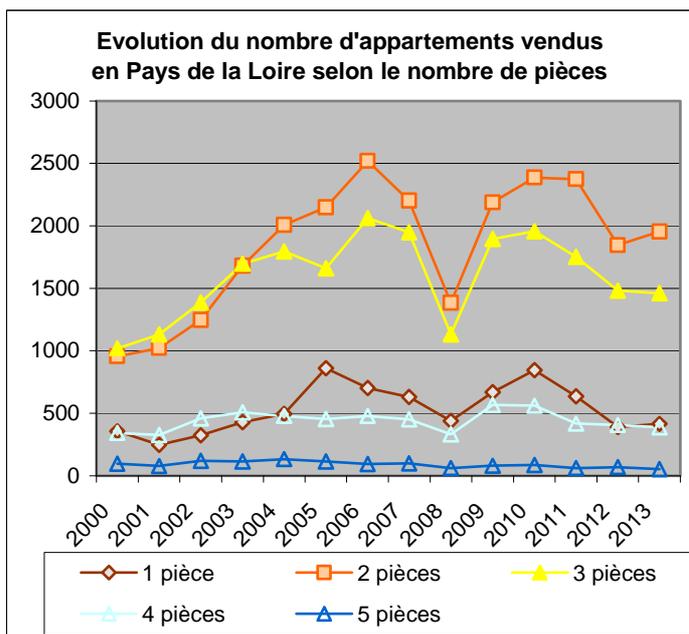
## Le recentrage des ventes d'appartements vers l'agglomération nantaise s'accompagne d'une proportion accrue des ventes de 1 et 2 pièces

Depuis le milieu des années 2000, la tendance sur les Pays de la Loire est nettement à une baisse de la fréquence des ventes d'appartements :

- de 4 pièces ou plus, passée de 14 à 16 % entre 2000 et 2003 à 9 à 12 % entre 2006 et 2013 (10,3 % en 2013),
- de 3 pièces, de 38,5 % à 34,2 %.

Les logements collectifs de une et deux pièces profitent de cette redistribution des tailles : respectivement de 10,1 % à 12,1 % et de 35,8 % à 42,3 % aux mêmes périodes.

Cette progression à partir du milieu des années 2000 de la part des petits appartements au détriment des plus grands est corollaire du déplacement des ventes vers l'agglomération nantaise.



### III – Prix des logements vendus

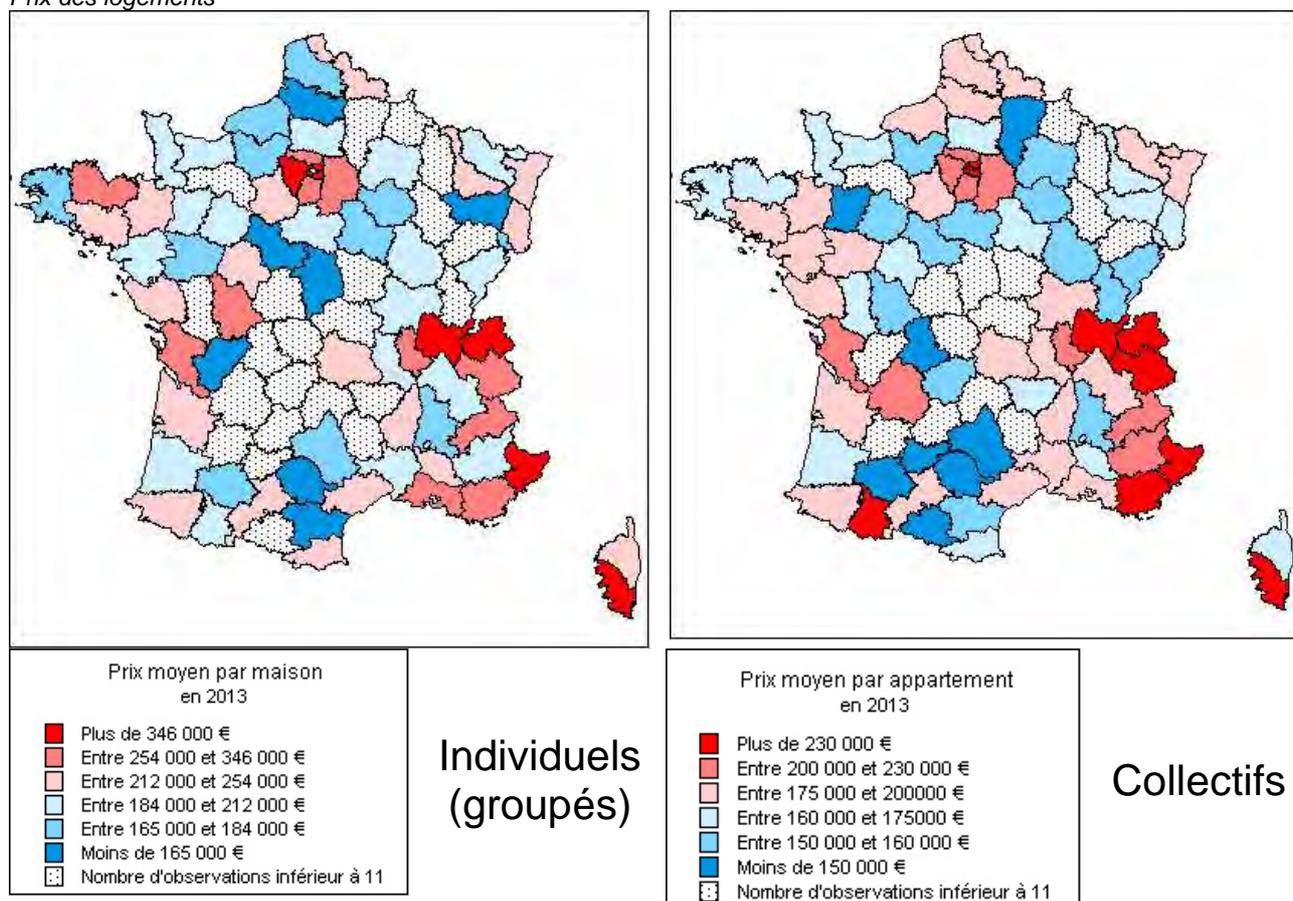
#### III – 1 - Prix moyen en 2013

**Un prix moyen par logement vendu en 2013 de 201 310 € pour les maisons, de 186 680 €, soit 3 440 €/m<sup>2</sup>, pour les appartements**

À l'échelle nationale, le prix moyen des maisons individuelles groupées comme celui des appartements vendus ou réservés en 2013 en Pays de la Loire se situent dans une honnête moyenne.

Pour le prix moyen des maisons individuelles, soit 201 310 €, la région se positionne au 13<sup>ème</sup> rang, loin derrière l'Île-de-France (331 000 €), la Corse (306 000 €), Rhône-Alpes (281 000 €) et PACA (279 000 €). Dans les autres régions, ce prix est compris entre 175 000 et 230 000 €, sauf en Poitou-Charentes (251 000 €) tirée vers le haut par les départements de la Charente-Maritime et de la Vienne. À l'opposé, la Haute-Normandie affiche une valeur moyenne de 180 000 €.

Prix des logements



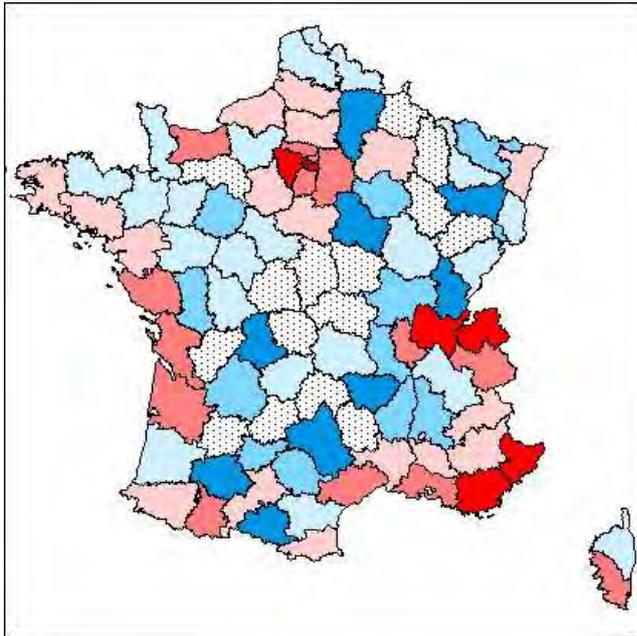
Pour le prix moyen des appartements, soit 186 680 €, la région se classe 9<sup>ème</sup>, mais plus près du Limousin (149 000 €) que de l'Île-de-France (260 000 €).

#### Des prix au m<sup>2</sup> plus faibles pour les trois pièces

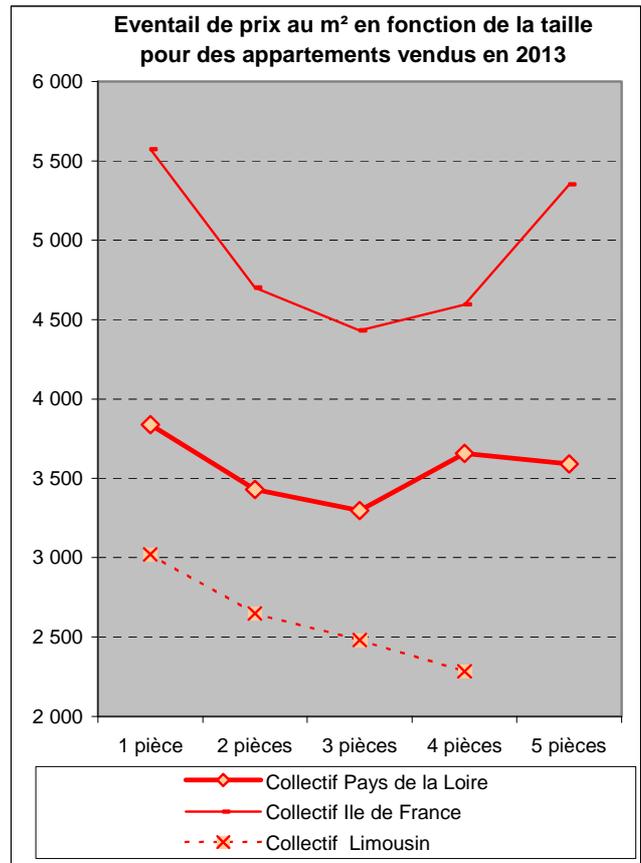
Le prix moyen au m<sup>2</sup> des appartements varie selon leur coût de production, qui détermine leur standing, et dans lequel interviennent des coûts fonciers ; il est de 3 440 € en Pays de la Loire, la région apparaît à ce titre au 10<sup>ème</sup> rang. Par comparaison, ce prix s'élève à 4 670 € en Île-de-France, à 4 230 € en Provence-Alpes-Côte d'Azur, mais à l'opposé se situe à 2 690 € en Lorraine et à 2 530 € dans le Limousin.

L'examen par région de la représentation graphique de l'évolution du prix de vente au m<sup>2</sup> des appartements en fonction de leur taille (nombre de pièces) révèle le plus souvent une courbe en « V », avec une valeur maximale pour les appartements de 1 pièce, une valeur minimale pour ceux de 3 pièces, puis une remontée pour les plus grands appartements. Ce schéma vaut en particulier pour les Pays de la Loire où l'on observe un « pic » de 3 840 €/m<sup>2</sup> pour les appartements de 1 pièce et un « creux » de 3 300 €/m<sup>2</sup> pour les 3 pièces.

Toutefois, la hausse du prix de vente au m<sup>2</sup> inhérente au passage de 3 à 4 pièces n'est effective que dans 2 régions sur 3 dont les Pays de la Loire ; de même, dans 2 régions sur 3, le passage de 4 à 5 pièces se traduit par une nouvelle hausse du prix au m<sup>2</sup>, mais cette fois pas en Pays de la Loire.



### Collectifs

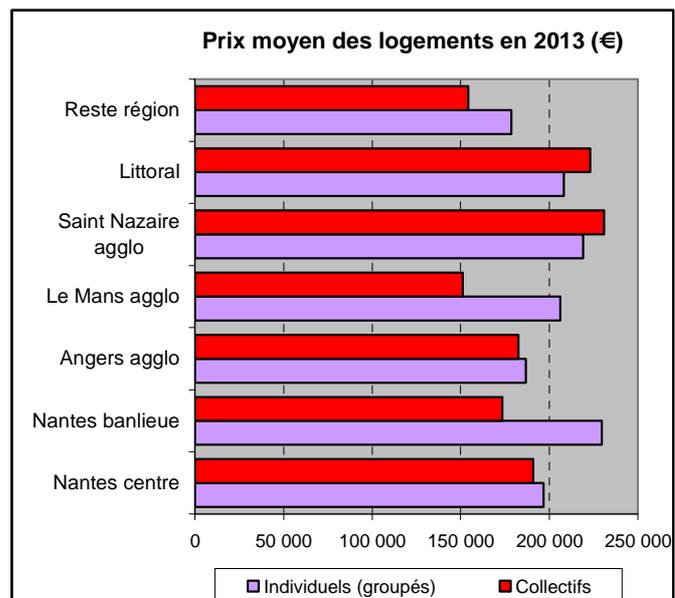


### Des prix moyens sensiblement plus élevés sur le littoral et dans l'agglomération de Saint-Nazaire et, pour les maisons, la banlieue nantaise

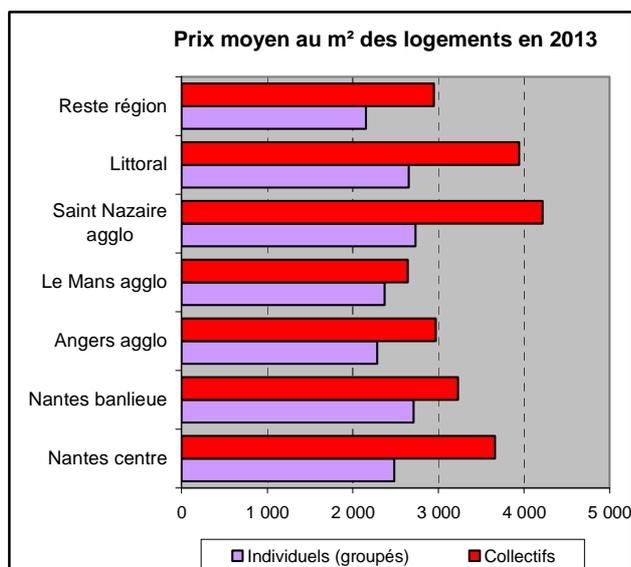
Le prix moyen des maisons vendues groupées en 2013 en Pays de la Loire varie selon les territoires entre 178 600 € (à l'écart des agglomérations et du littoral) et 229 660 € (banlieue nantaise).

Il est supérieur à 200 000 € dans l'agglomération de Saint-Nazaire, sur le littoral, dans la banlieue de Nantes ainsi que sur la ville du Mans.

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



Nota : Le nombre de transactions est partout supérieur à 10 (12 maisons à Nantes centre)



Le prix moyen de vente par m<sup>2</sup> habitable des maisons groupées varie selon les territoires entre 2 150 € (à l'écart des principales agglomérations et du littoral) d'une part, 2 650 € (littoral), 2 710 € (banlieue nantaise) et 2 730 € (agglomération de Saint-Nazaire) d'autre part.

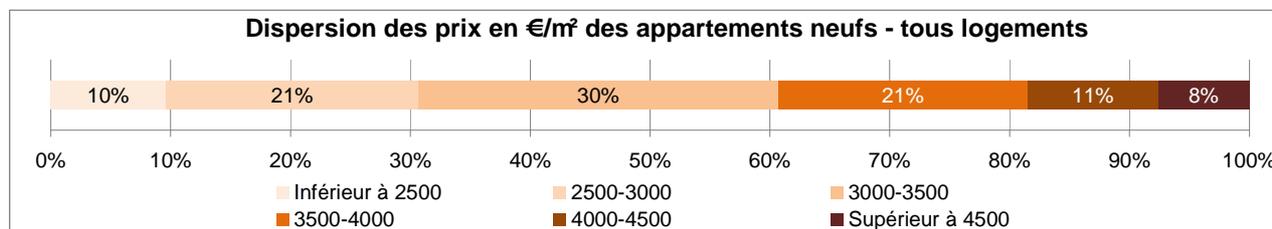
Toujours supérieur à celui des maisons, le prix moyen de vente par m<sup>2</sup> des appartements en Pays de la Loire donne lieu de surcroît à des écarts inter-territoriaux sensiblement plus importants. Il est inférieur à 3 000 € dans les agglomérations du Mans (2 640 €), et d'Angers (2 970 €). Mais il atteint 3 230 € dans la banlieues de Nantes, 3 660 € dans son centre, 3 940 € sur le littoral et 4 220 € dans l'agglomération de Saint-Nazaire. Il est en moyenne de 2 945 € sur le reste de la région.

### III – 2 - Dispersion du prix des appartements en Pays de la Loire en 2013

#### A – à l'échelle régionale

#### 31 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 19 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>

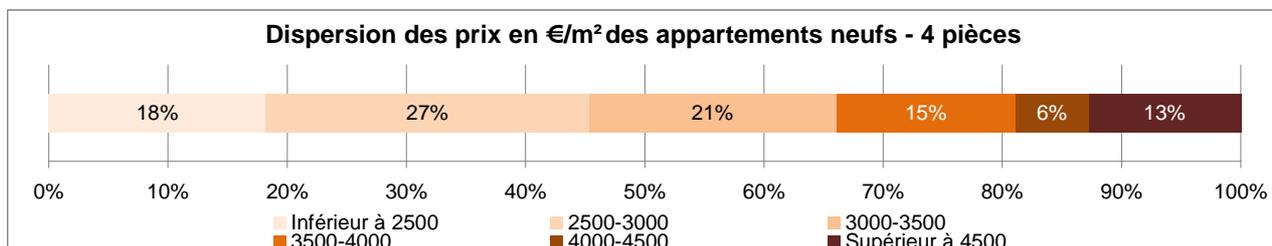
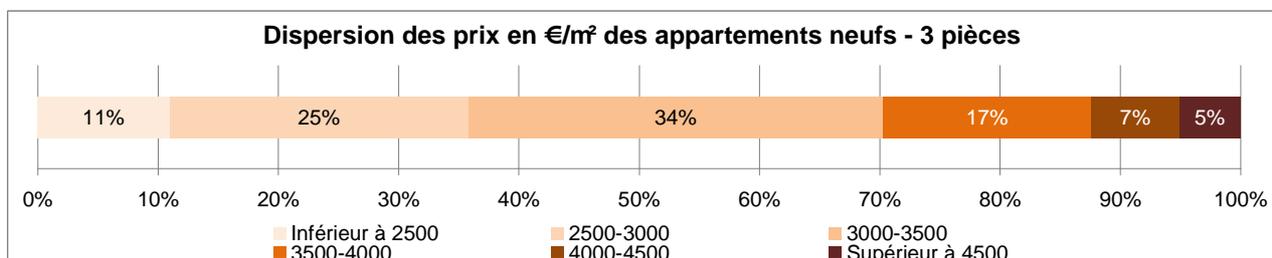
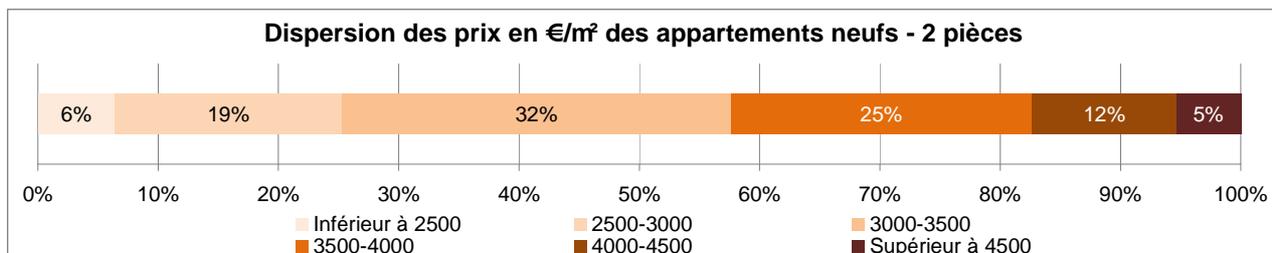
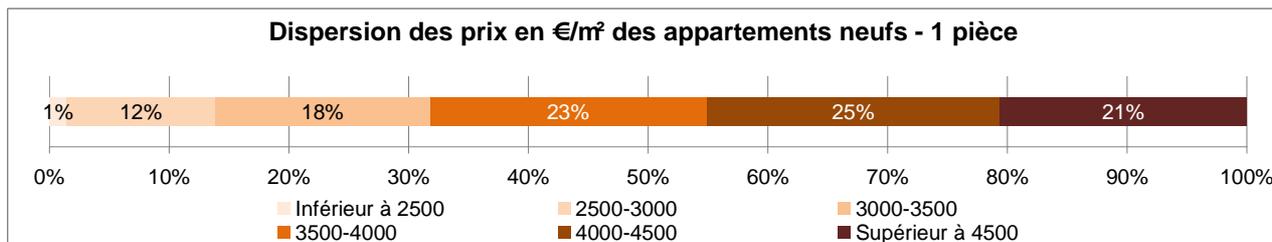
La moyenne régionale de 3 440 €/m<sup>2</sup> masque des disparités importantes dans la distribution de prix au m<sup>2</sup> des appartements : en 2013, 10 % des appartements ont été vendus moins de 2 500 €/m<sup>2</sup> et 8 % plus de 4 500 €/m<sup>2</sup> ; la moitié des appartements ont été vendus pour un prix au m<sup>2</sup> inférieur à 3000 € (31 %) ou supérieur à 4000 € (19 %). 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 de rénovation urbaine ou à proximité.



#### 14 % des appartements de une pièce à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 45 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>

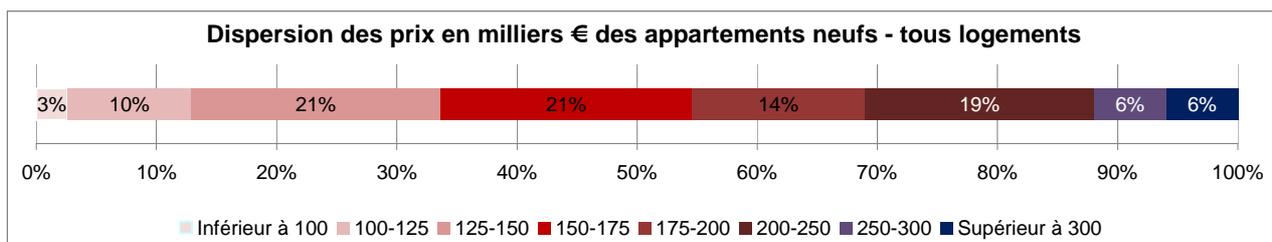
La répartition par taille confirme très nettement que ce sont les petits logements (1 pièce et dans une moindre mesure 2 pièces) qui tirent les prix au m<sup>2</sup> à la hausse : toutes choses égales par ailleurs, le coût de construction doit amortir des équipements fixes (cuisine, salle de bains) sur une moindre surface. Ainsi, en Pays de la Loire, la quasi totalité (98,5 %) des logements de 1 pièce est vendue plus de 2 500 €/m<sup>2</sup>, 86 % à plus de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 45 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>.

La part des appartements vendus moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> s'élève à 25 % pour les deux pièces, 36 % pour les trois pièces, et 49 % pour les quatre pièces ou plus. Celle des appartements vendus plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> chute à 15 % ± 3 % quelle que soit la taille.



### 34 % des appartements à moins de 150 000 €, 31 % à plus de 200 000 €

Les ventes d'appartements sur la région sont réparties en trois groupes de prix d'effectifs assez proches. 34 % des appartements ont été vendus à un prix inférieur à 150 000 € (13 % moins de 100 000 €), c'est le cas de tous les appartements d'une pièce, de la moitié des deux pièces, de 7 % des trois pièces. 35 % (deux pièces ou plus) l'ont été pour un prix compris entre 150 000 et 200 000 €. 31 % affichent un prix supérieur à 200 000 € (12 % un prix supérieur à 250 000 €), soit 4 % des deux pièces, 53 % des trois pièces et 89 % des quatre pièces.



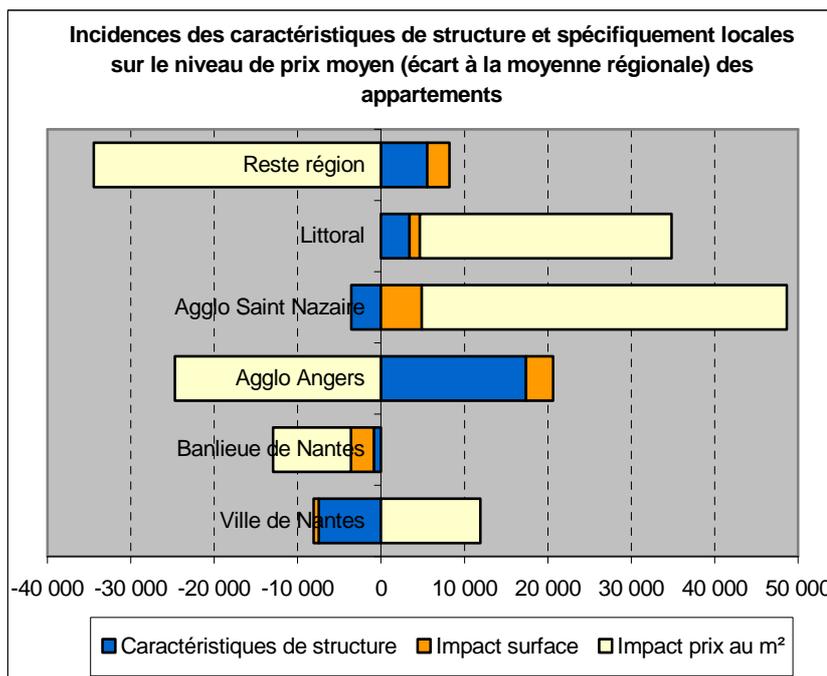
## B – aux échelles locales

### B1 - Résultats généraux

Plusieurs variables contribuent au prix de vente moyen des appartements observé sur un territoire, à savoir :

- la répartition selon le nombre de pièces (caractéristiques de structure) ;
  - pour un nombre de pièces donné, la surface et le prix au m<sup>2</sup>.
- Il est possible d'étudier dans quelle mesure chacune de ces trois composantes impacte le prix de vente moyen en comparant le territoire considéré à un territoire référent, en l'occurrence la moyenne régionale.

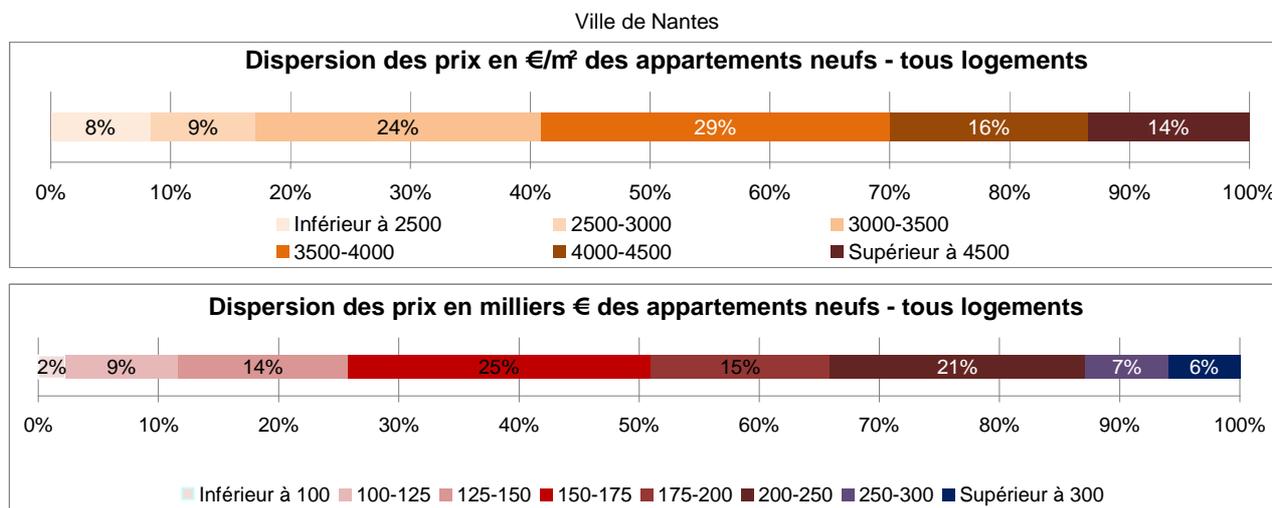
Cet examen conduit à constater que le prix au m<sup>2</sup> apparaît généralement, mais à des degrés divers, comme l'élément le plus important de détermination du prix moyen des appartements.



### B2 – Résultats détaillés

#### A - Ville de Nantes

**17 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 30 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>**  
**25 % des appartements à moins de 150 000 €, 34 % à plus de 200 000 €**

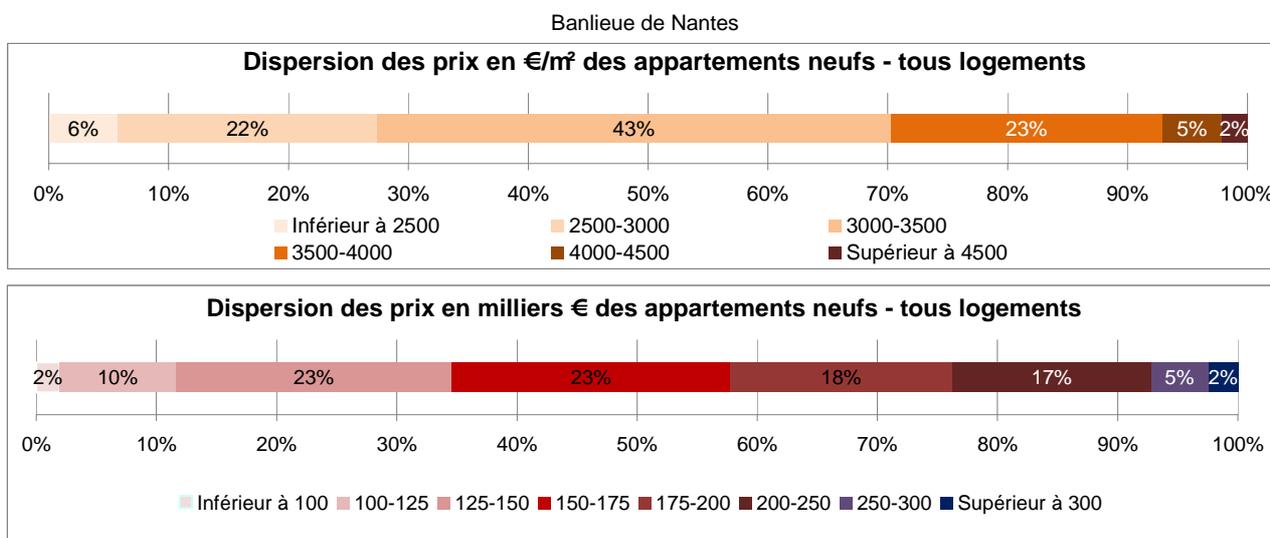


17 % des appartements vendus à Nantes le sont à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> (-14 points par rapport à la moyenne régionale), 30 % le sont à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> (+11 points par rapport à la moyenne régionale). 25 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (-9 points par rapport à la moyenne régionale), 34 % à plus de 200 000 € (+3 points par rapport à la moyenne régionale).

Le prix moyen des appartements vendus est tempéré par une forte proportion de petits appartements (59,2 % comptent 1 ou 2 pièces contre 54,3 % en moyenne régionale) et de façon très accessoire par une surface moyenne à taille donnée légèrement inférieure à la moyenne régionale. Cette modération est compensée par un prix au m<sup>2</sup> en moyenne 7 % supérieur à la moyenne régionale.

**B - Banlieue de Nantes**

**28 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 7 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>  
35 % des appartements à moins de 150 000 €, 24 % à plus de 200 000 €**



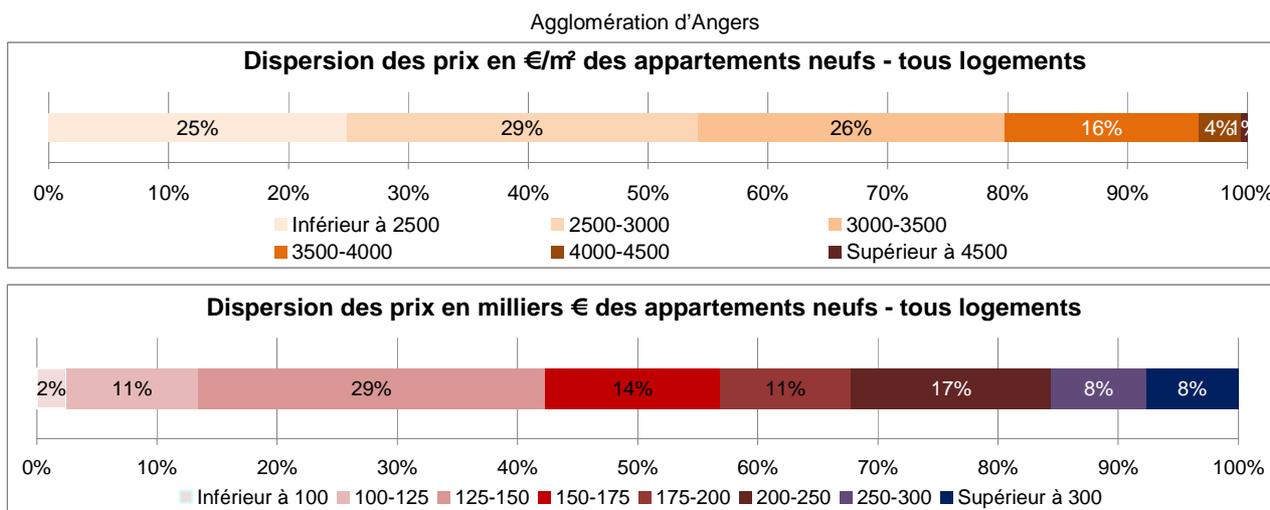
28 % des appartements vendus dans la banlieue de Nantes le sont à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> (-3 points par rapport à la moyenne régionale), 7 % le sont à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> (-12 points par rapport à la moyenne régionale).

35 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (+1 point par rapport à la moyenne régionale), 24 % à plus de 200 000 € (-7 points par rapport à la moyenne régionale).

Toutes les composantes du prix contribuent à le minimiser (écart négatif à la moyenne régionale) : structure notamment caractérisée par une sous-représentation des appartements de 4 et 5 pièces (10,5 % contre 12,6 %), appartements plus petits, prix au m<sup>2</sup> inférieur de 5 % à la moyenne régionale.

**C – Agglomération d'Angers**

**54 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 5 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>  
42 % des appartements à moins de 150 000 €, 33 % à plus de 200 000 €**



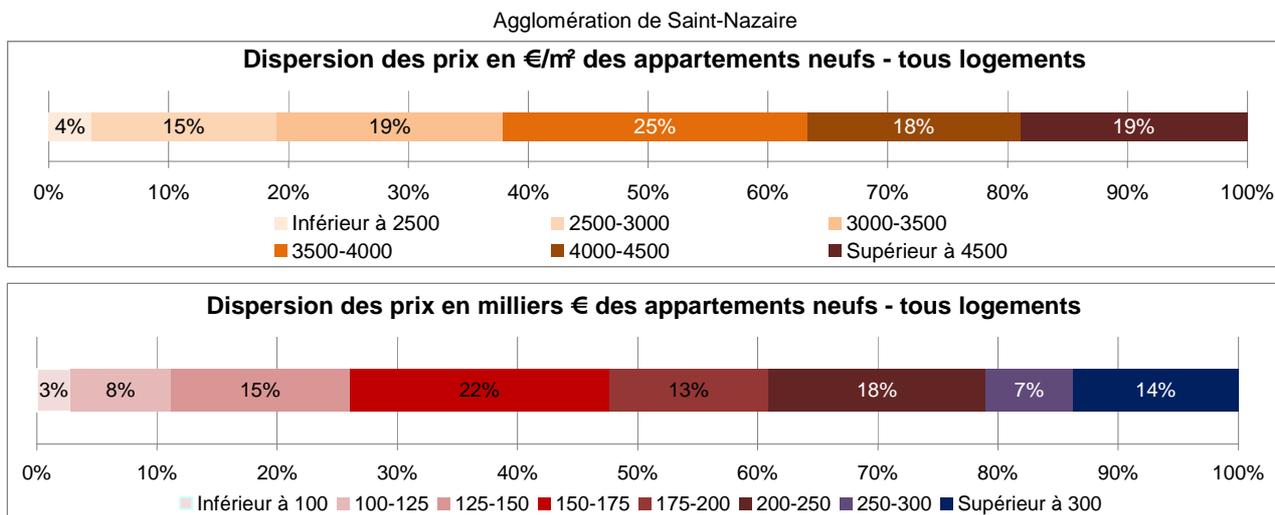
54 % des appartements vendus dans l'agglomération d'Angers le sont à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> (+23 points par rapport à la moyenne régionale), 5 % le sont à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> (-14 points par rapport à la moyenne régionale).

42 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (+8 points par rapport à la moyenne régionale), 33 % à plus de 200 000 € (+2 points par rapport à la moyenne régionale).

Le prix moyen des appartements vendus sur l'agglomération d'Angers est sensiblement amplifié par une proportion particulièrement forte de grands appartements : d'une part, 64,5% comptent 3 pièces ou plus contre 45,7 % en moyenne régionale, d'autre part la taille moyenne de ces « grands » appartements est de 72,3 m<sup>2</sup> contre 71,1 m<sup>2</sup> sur l'ensemble de la région. En contrepartie, ce prix moyen est tout aussi nettement tempéré par un prix au m<sup>2</sup> très modique, inférieur de près de 13 % à la moyenne régionale.

#### D – Agglomération de Saint-Nazaire

**19 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 37 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>**  
**26 % des appartements à moins de 150 000 €, 39 % à plus de 200 000 €**



19 % des appartements vendus dans l'agglomération de Saint-Nazaire le sont à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> (-12 points par rapport à la moyenne régionale), 37 % le sont à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> (+18 points par rapport à la moyenne régionale).

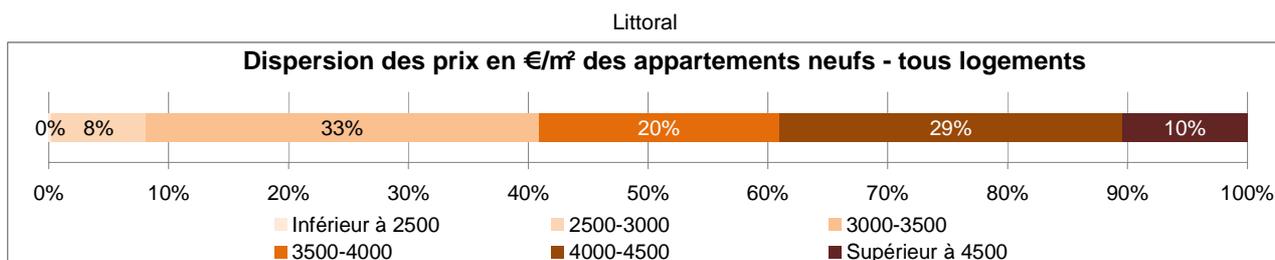
26 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (-8 points par rapport à la moyenne régionale), 39 % à plus de 200 000 € (+8 points par rapport à la moyenne régionale).

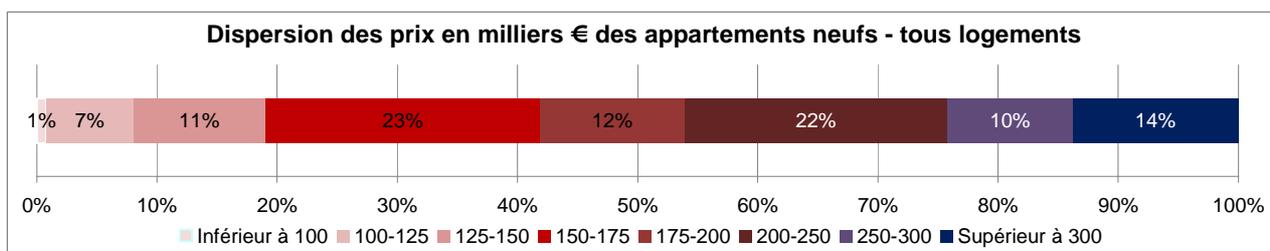
Le prix moyen des appartements vendus sur l'agglomération de Saint-Nazaire est le plus élevé de la région. Le territoire est extrêmement hétérogène, combinant des prix moyens au m<sup>2</sup> de 3 250 € sur la ville de Saint-Nazaire (51 % des ventes) et plus ou moins nettement supérieurs à 4 000 € (en moyenne 5 420 €) sur la plupart des autres communes de l'agglomération (39 % des ventes), Guérande, avec un prix moyen au m<sup>2</sup> de 3 670 €, faisant figure d'intermédiaire (9 % des ventes).

Globalement sur l'agglomération, la structure par taille joue un rôle légèrement modérateur sur le niveau des prix, avec une proportion substantielle de 58,0 % de logements de 1 ou 2 pièces parmi les ventes. En revanche, la surface moyenne – particulièrement celle des 3 pièces et plus qui s'élève à 73,7 m<sup>2</sup> - et surtout le prix moyen au m<sup>2</sup>, supérieur de 24 % à la moyenne régionale ont une influence déterminante sur le niveau moyen des prix.

#### E – Littoral

**8 % des appartements à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup>, 39 % à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup>**  
**19 % des appartements à moins de 150 000 €, 46 % à plus de 200 000 €**





8 % des appartements vendus sur le littoral le sont à moins de 3 000 €/m<sup>2</sup> (-23 points par rapport à la moyenne régionale), 39 % le sont à plus de 4 000 €/m<sup>2</sup> (+20 points par rapport à la moyenne régionale). 19 % des appartements sont vendus à moins de 150 000 € (-15 points par rapport à la moyenne régionale), 46 % à plus de 200 000 € (+15 points par rapport à la moyenne régionale).

Sur le littoral (sud Loire), toutes les composantes du prix moyen contribuent à son élévation : la structure par taille puisque les logements de 4 et 5 pièces représentent 15,1 % des ventes, 2,5 points au-dessus de la moyenne régionale, la surface en moyenne supérieure de 1,1 m<sup>2</sup>, et le prix moyen au m<sup>2</sup>, supérieur de 16 %.

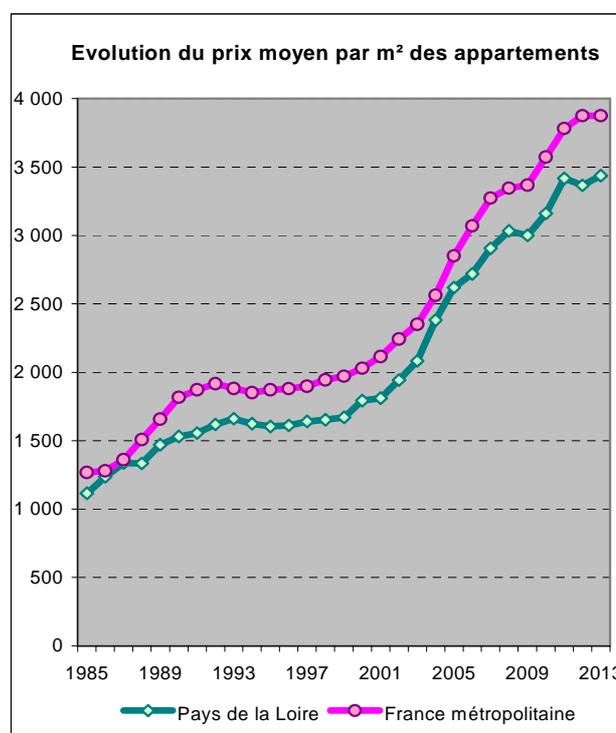
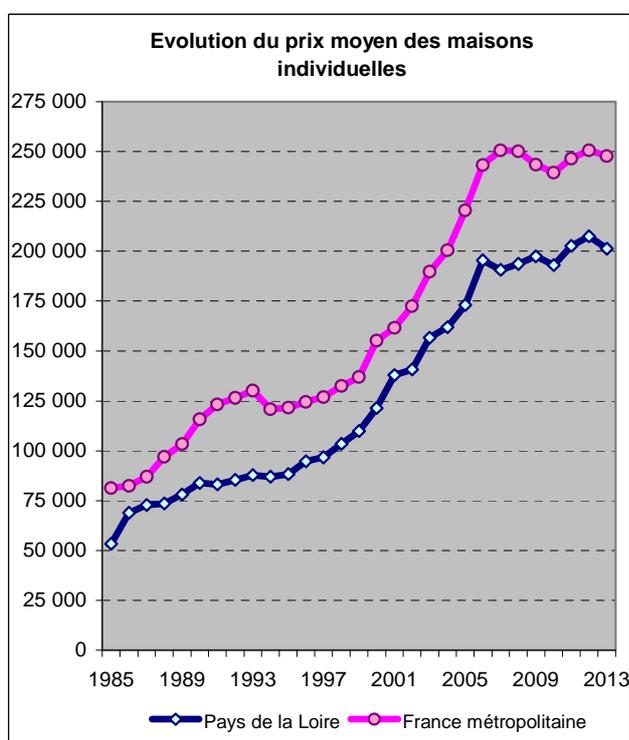
#### F – Reste de la région

Sur le reste de la région, les appartements vendus sont particulièrement grands (20,9 % comptent 4 ou 5 pièces), la taille moyenne des 2 à 4 pièces élevée, facteurs qui contribuent à la hausse du prix moyen. En revanche, le prix au m<sup>2</sup> est inférieur de près de 18 % 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

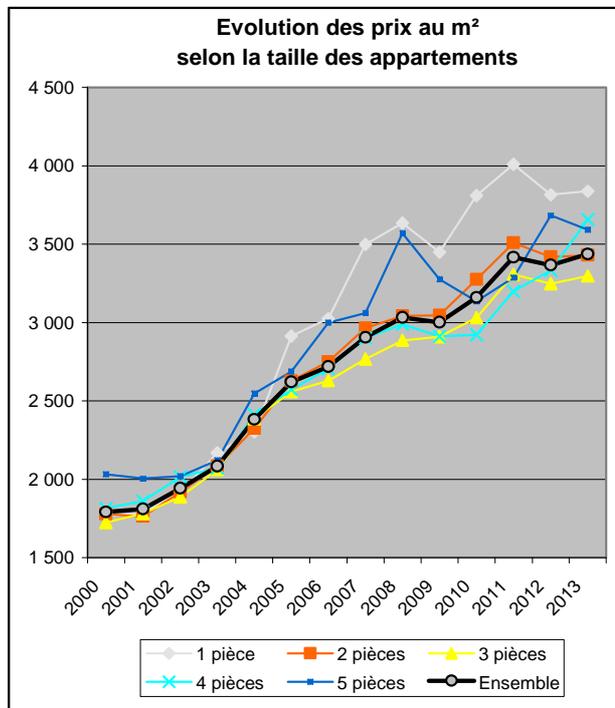
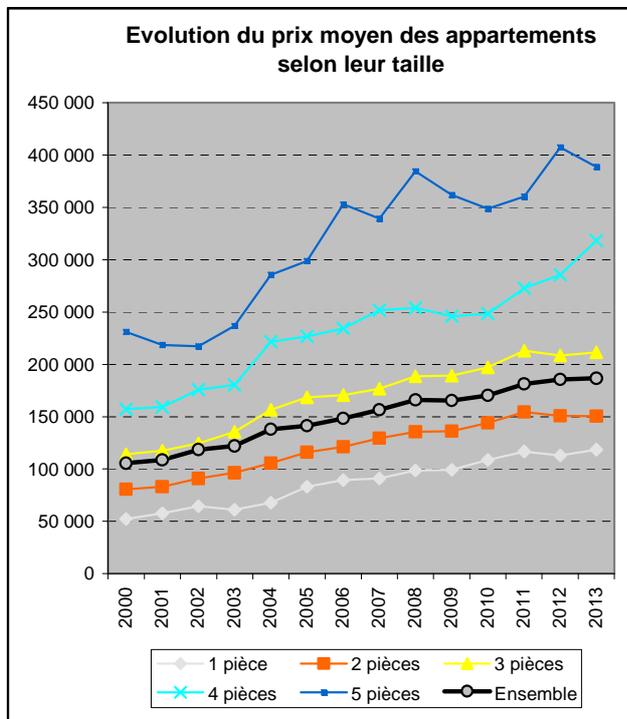
Après avoir longuement crû, le prix des maisons individuelles groupées vendues en Pays de la Loire s'est stabilisé depuis 2006 entre 195 000 € et 205 000 €,



### Depuis une dizaine d'années, la taille des appartements a une incidence sur leur prix au m<sup>2</sup>

Le prix du m<sup>2</sup> des appartements, après avoir lui aussi continuellement augmenté, se maintient autour de 3 400 ± 50 € depuis 2011. Il convient cependant à partir du milieu de la décennie 2000 de distinguer d'une part les logements de 1 pièce et de 4 et 5 pièces, dont le prix au m<sup>2</sup> tend à s'écarter de la moyenne générale, d'autre part les logements de taille intermédiaire qui la suivent de plus près.

En 2012 et 2013, le prix moyen des appartements sur la région est pour sa part resté proche de 185 000 €.

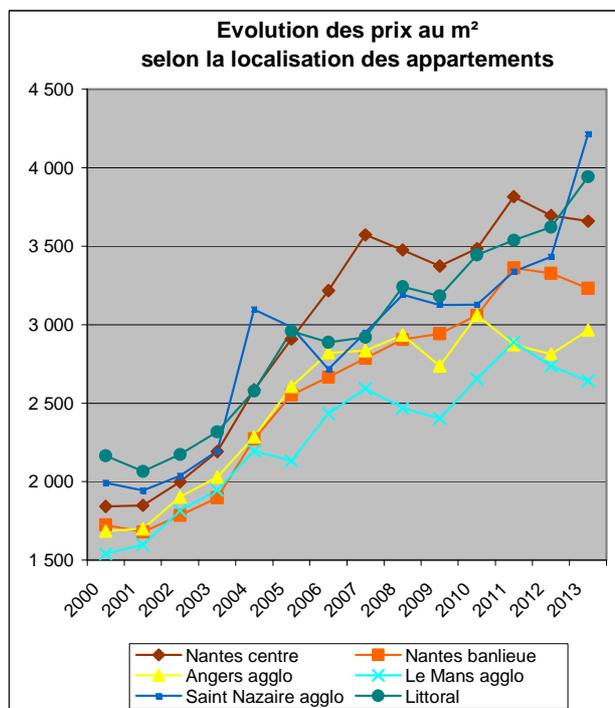


### Des évolutions de prix géographiquement différenciées

Les disparités géographiques de prix au m<sup>2</sup> des appartements se sont nettement accentuées en 2013, créant des écarts sans précédent depuis 2000.

Cette situation est la conséquence d'évolutions divergentes :

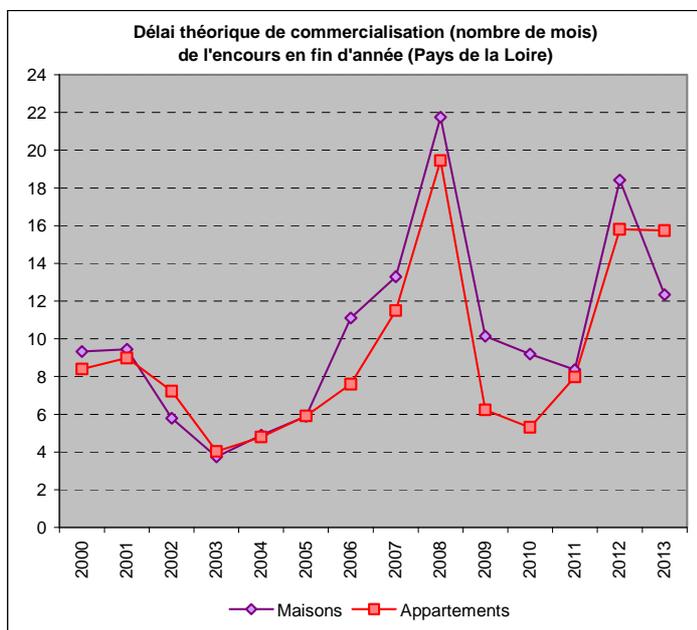
- progressions fortes sur le littoral et à Saint-Nazaire dont les prix étaient déjà relativement élevés précédemment ;
- tendance à la baisse sur Nantes, dans le centre comme sur la banlieue ;
- maintien en-deçà de 3000 € à Angers et au Mans.



## IV – Rythme de commercialisation des logements

### IV – 1 - À l'échelle régionale

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

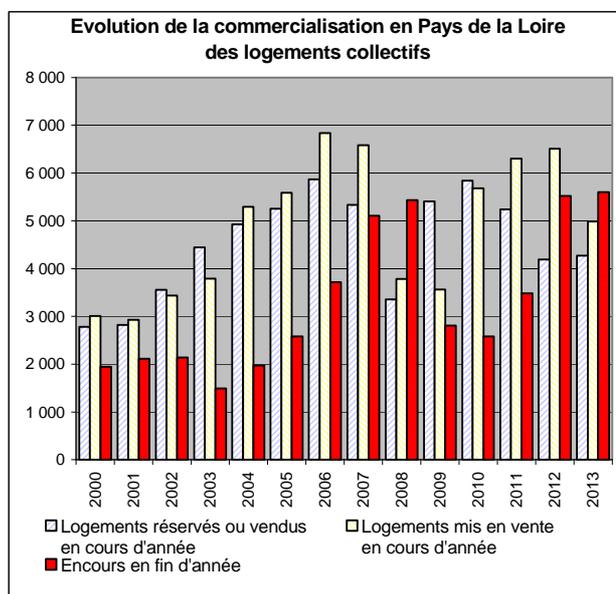
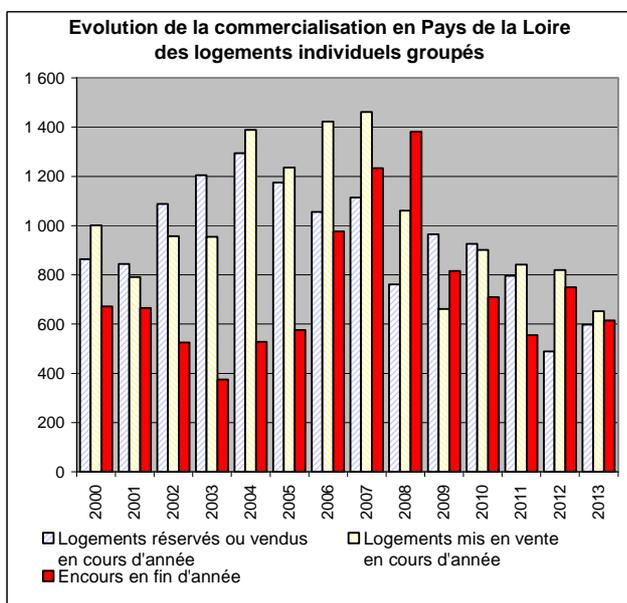


Au regard des ventes réalisées en 2013, les délais théoriques d'écoulement de l'encours de fin d'année (délais de commercialisation de l'encours de fin d'année correspondant au niveau des ventes de l'année) sont sur l'ensemble des Pays de la Loire de 12,3 mois pour les logements individuels et de 15,7 mois pour les collectifs.

Le délai de commercialisation des maisons marque un sensible recul par rapport à 2012 où il était de 18,4 mois et correspondait au 2<sup>ème</sup> plus haut niveau depuis 2000. Il est cependant proche de la moyenne de la période 2009 – 2013 (11,7 mois).

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

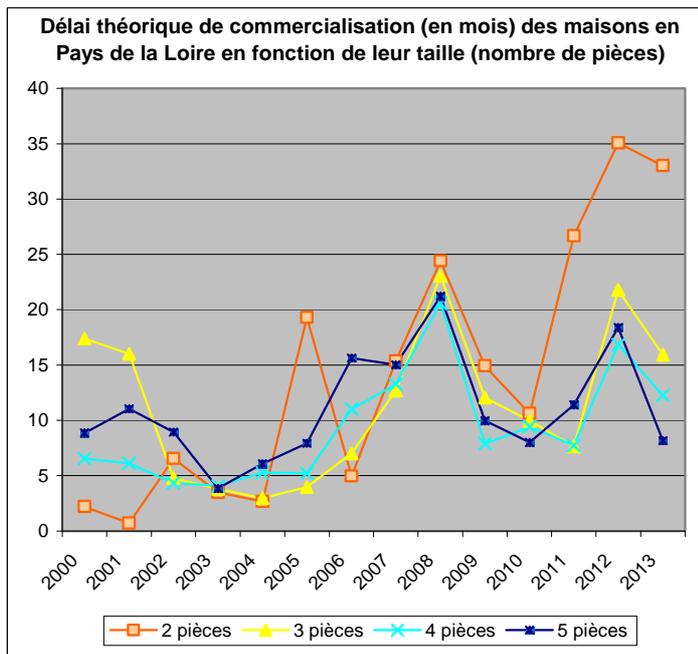
**Pour les appartements, un nombre de ventes globalement faible au regard de l'encours**



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

Pour les appartements, malgré une nette baisse des mises en vente en cours d'année, l'encours de 5 602 logements atteint un nouveau record en fin d'année en raison du nombre de nouveau modeste de ventes réalisées. Ce déséquilibre persistant entre niveau des ventes de l'année et encours de fin d'année explique le maintien à un niveau important du délai de commercialisation des appartements.

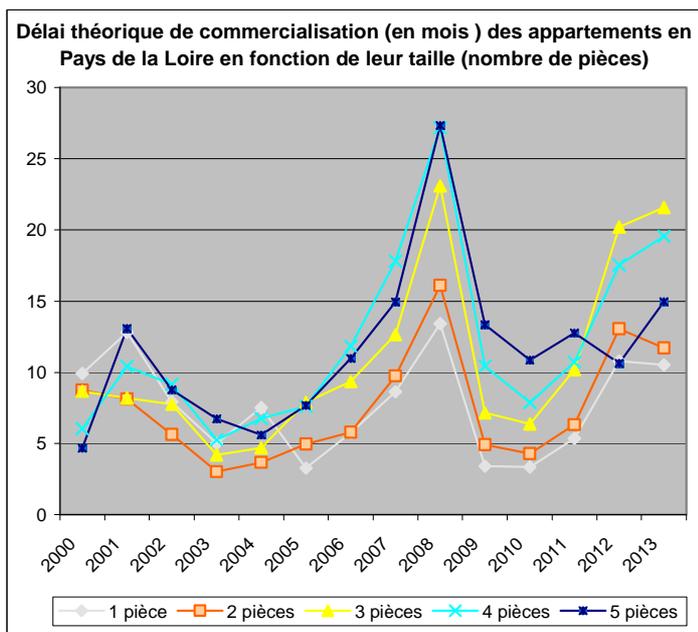
## Une commercialisation plus rapide des appartements de 1 ou 2 pièces et de plus en plus difficile des petites maisons et des appartements de 3 ou 4 pièces



Depuis 2008 et particulièrement depuis 2011, les petites maisons connaissent une commercialisation plus difficile que par le passé et que les plus grandes, très difficile même pour les 2 pièces.

Ces maisons de 2 pièces ne comptent il est vrai que pour 1,3 % des ventes de 2013 (mais 3,6 % de l'encours de fin d'année, d'où l'importance du délai théorique de commercialisation).

Le rythme de commercialisation des maisons de 4 ou 5 pièces, correspondant respectivement à 61 % et 21 % des ventes de 2013, est à la fois plus sensiblement rapide et plus régulier. Il contribue de façon essentielle, fût-ce relativement, à modérer le délai de commercialisation des maisons de la région.

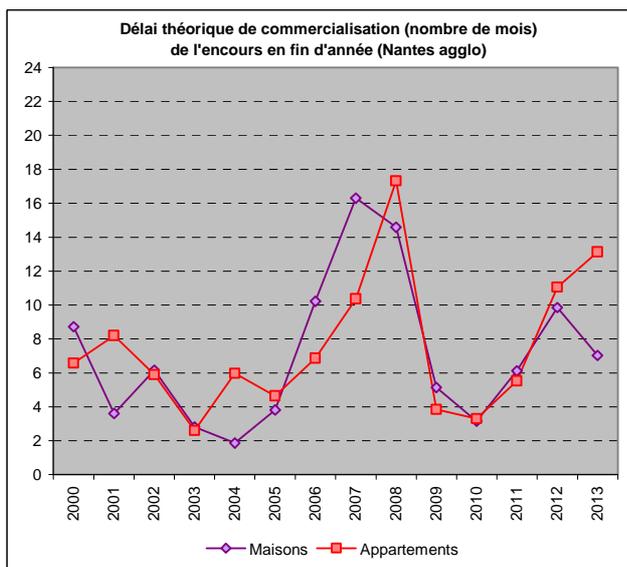


Les appartements de 3 ou 4 pièces connaissent depuis 2 ans une commercialisation à la fois plus lente et dans des délais davantage détériorés que leurs homologues plus petits. Ils représentent respectivement 34 % et 9 % des ventes de 2013, pour 47 % et 11 % des encours. C'est ainsi que le délai de commercialisation est proche de 20 mois en 2013.

Les appartements de 1 et 2 pièces représentent de leur côté respectivement 10 % et 46 % des ventes de 2013, pour 7 % et 34 % des encours. Leur délai de commercialisation s'établit légèrement au-dessus de 10 mois en 2013.

## IV – 2 - Aux échelles locales

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

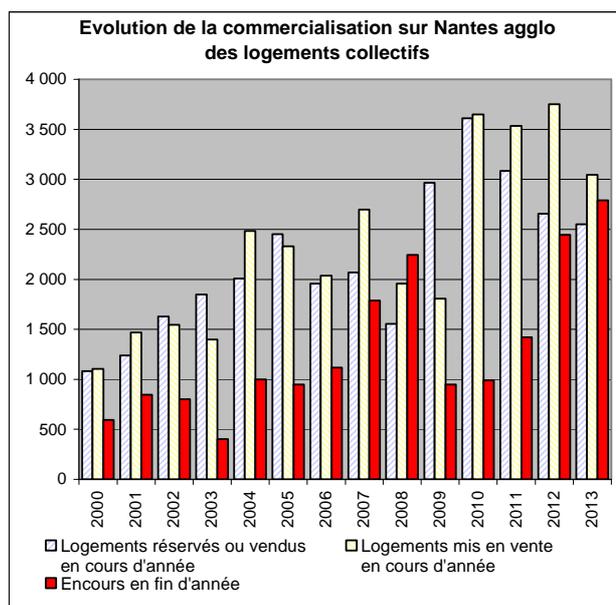
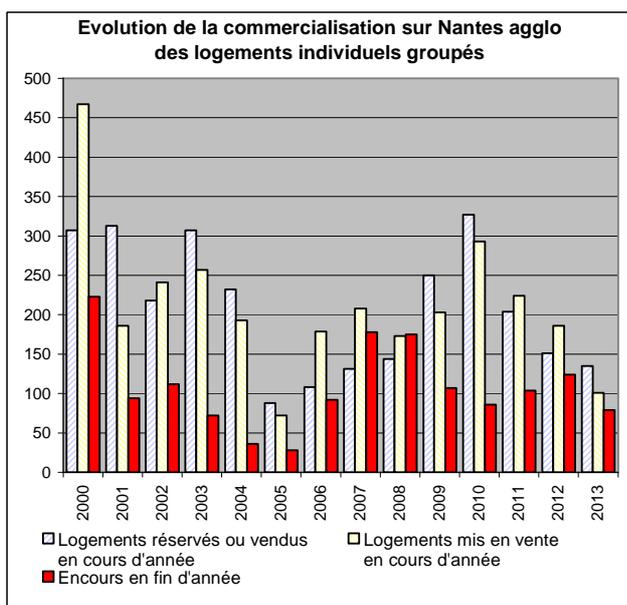


Au regard des ventes réalisées en 2013, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Nantes sont de 7,0 mois pour les logements individuels et de 13,1 mois pour les collectifs.

Ces délais sont inférieurs respectivement de 5,3 et 2,6 mois aux moyennes régionales. De tels niveaux reflètent un rythme rapide de commercialisation, particulièrement pour les maisons.

S'agissant des maisons, ce délai 2013, bien que supérieur à celui des années 2009 à 2011, est proche de la moyenne sur 5 ans, qui est de 6,3 mois. Pour les appartements dont le délai moyen sur 5 ans est de 7,4 mois et la moyenne 2009 – 2011 de 4,2 mois, la détérioration est nettement plus évidente.

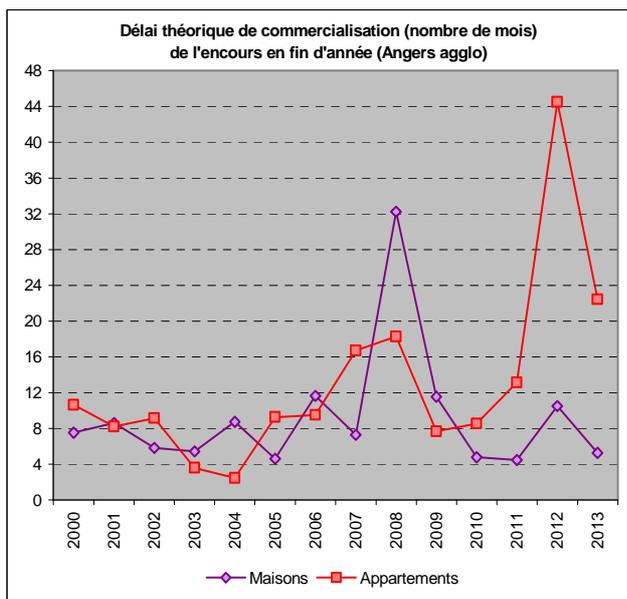
À noter que la rapidité de commercialisation des logements est imputable à la banlieue (91 % des ventes de maisons, 57 % des ventes d'appartements de l'agglomération en 2013) : la banlieue enregistre des délais de commercialisation de 6,4 mois pour les maisons (contre 13,0 mois dans le centre) et de 11,5 mois pour les appartements (15,2 mois dans le centre).



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

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

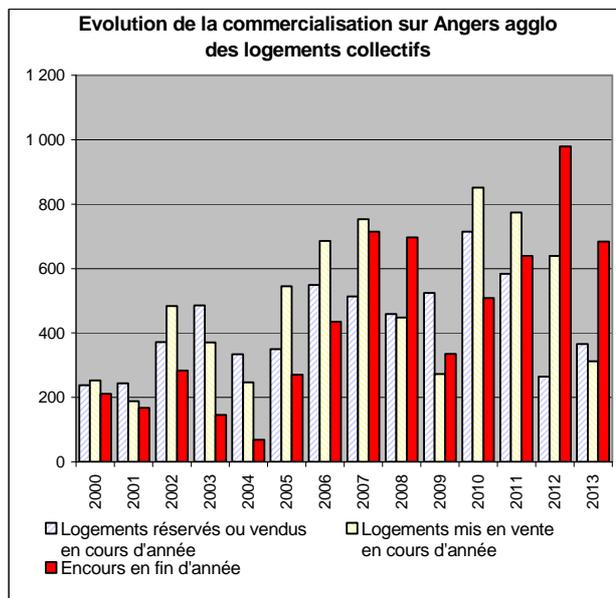
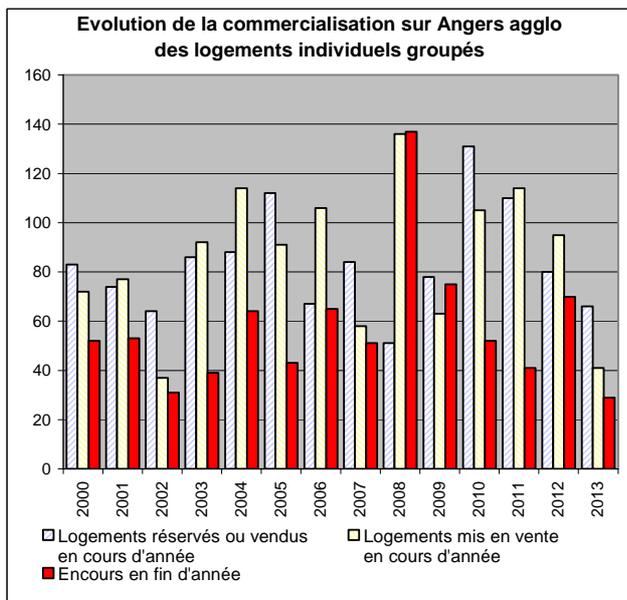
## Un marché des appartements encore déséquilibré sur Angers en dépit d'une baisse sensible de l'encours et d'une légère reprise des ventes



Au regard des ventes réalisées en 2013, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Angers sont de 5,3 mois pour les maisons et de 22,4 mois pour les appartements.

Le délai est particulièrement bas pour les maisons, par comparaison avec la moyenne régionale (inférieur de 7,0 mois) et avec la moyenne 2009 – 2013 (inférieur de 2,0 mois).

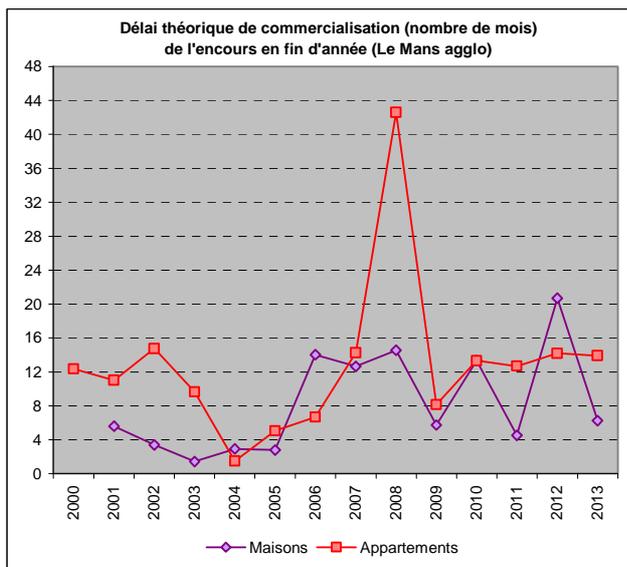
Il demeure notablement important pour les appartements, par comparaison avec la moyenne régionale (supérieur de 6,7 mois) et avec la moyenne 2009 – 2013 (supérieur de 3,2 mois), malgré des années 2009 à 2011 fastes. On remarque néanmoins qu'il est divisé par 2 par rapport à 2012 sous les effets conjugués de l'augmentation du nombre des ventes qui demeure modeste, de la modération de celui des mises en vente, et d'une baisse de l'encours - qui avait atteint un niveau exceptionnel un an plus tôt - sous l'effet d'abandons de commercialisation.



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

- le nombre des maisons mises en vente se révèle très faible, ceux des ventes et de l'encours, faibles ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle faible, celui des ventes faible, l'encours, moyen.

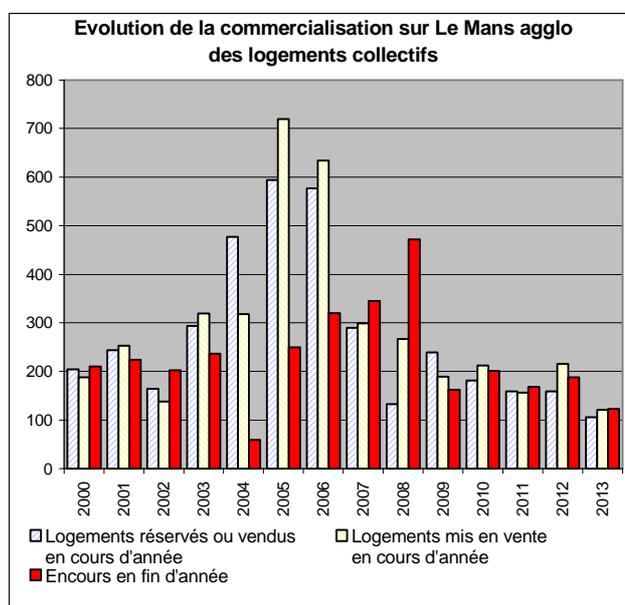
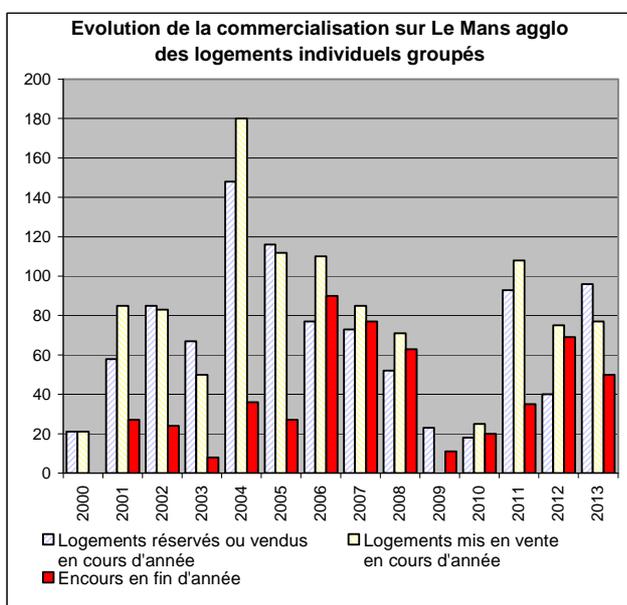
## Au Mans, une commercialisation rapide des maisons, relativement rapide des appartements



Au regard des ventes réalisées en 2013, les délais théoriques d'écoulement du stock de fin d'année sur l'agglomération de Le Mans sont de 6,3 mois pour les logements individuels et de 13,9 mois pour les collectifs.

Le délai de commercialisation est spécialement bas pour les maisons, par comparaison avec la moyenne régionale (inférieur de 6,0 mois) comme avec la moyenne sur 5 ans (inférieur de 3,9 mois).

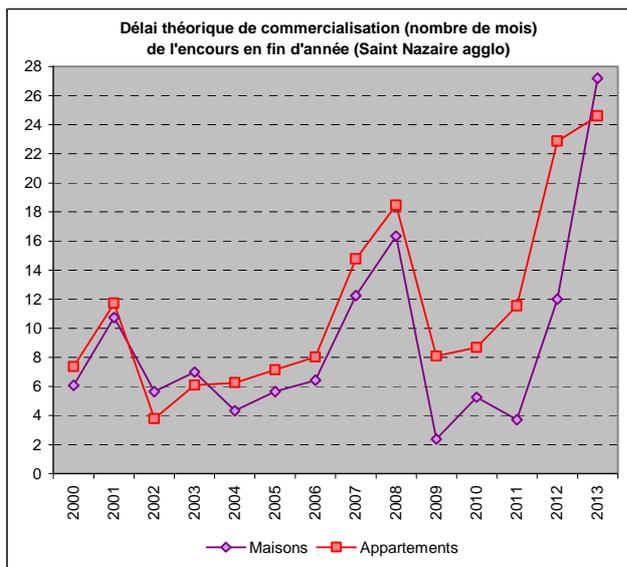
Pour les appartements, outre sa stabilité depuis 2010 imputable à un volume limité des flux, le délai 2013 se caractérise par un niveau proche de la moyenne régionale.



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

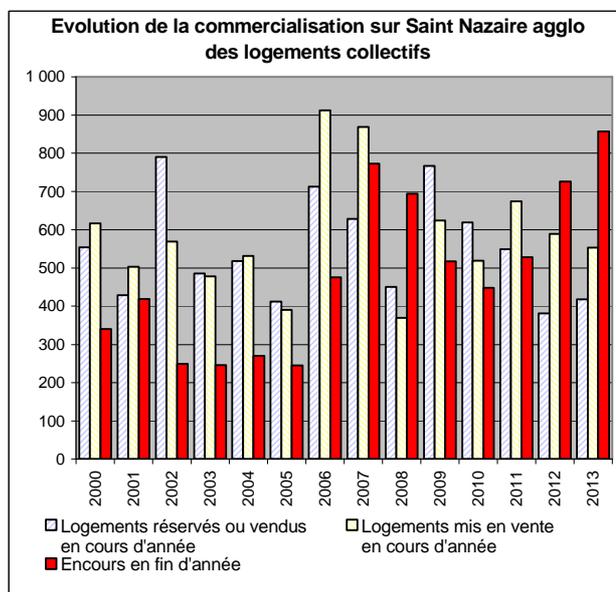
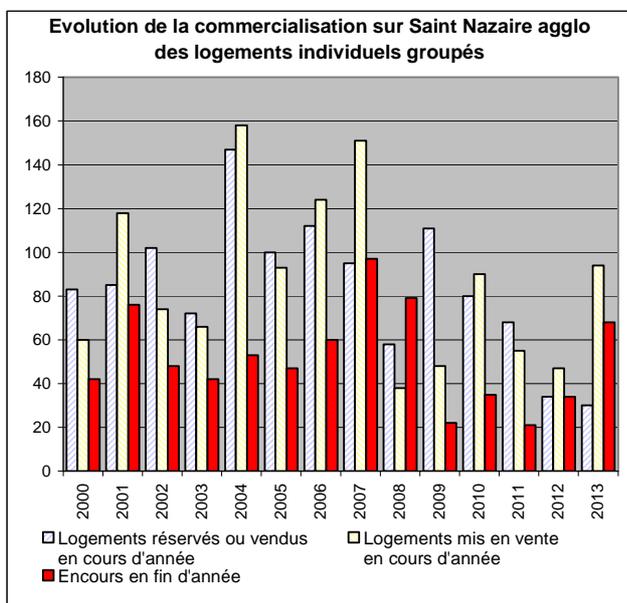
- o le nombre des maisons mises en vente se révèle élevé, celui des ventes, très élevé, celui de l'encours, élevé ;
- o le nombre des appartements mis en vente se révèle faible, tout comme ceux des ventes et de l'encours.

## Une commercialisation devenue difficile sur l'agglomération de Saint-Nazaire



Au regard des ventes réalisées en 2013, l'agglomération de Saint-Nazaire se démarque par des délais particulièrement élevés de commercialisation de ses logements, qu'il s'agisse des maisons, 27,2 mois, ou des appartements, 24,6 mois. Dans les deux cas, ils sont sans précédent et dépassent la moyenne 2000 – 2013 de plus de 1 an.

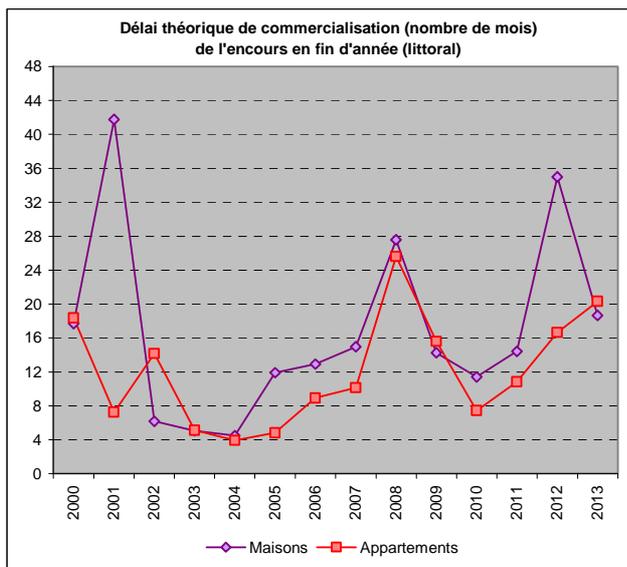
Pour les deux types de logements, l'allongement est brutal et très important depuis le creux de 2009. Plutôt peu significatif pour les maisons en raison du faible nombre de transactions, il l'est davantage pour les appartements dont l'encours record fin 2013 est supérieur de 39 % à la moyenne sur 5 ans, tandis que les ventes de l'année échue sont inférieures de 24 %.



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

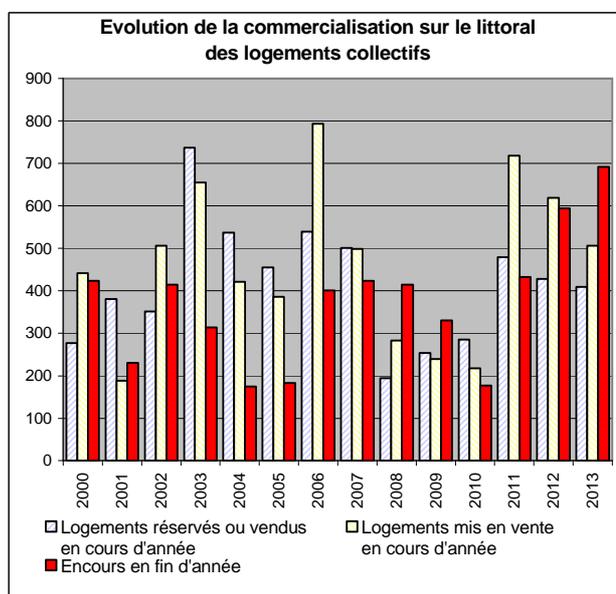
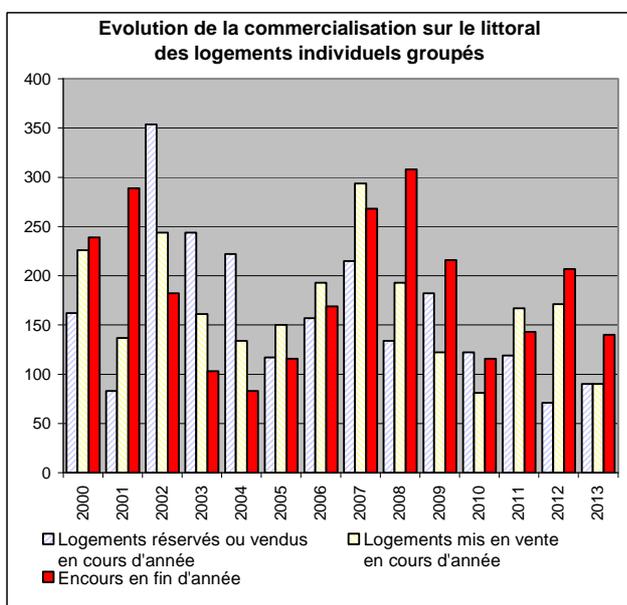
- le nombre des maisons mises en vente se révèle élevé, celui des ventes, très faible, celui de l'encours, très élevé ;
- le nombre des appartements mis en vente se révèle moyen, celui des ventes, modeste, celui de l'encours, très élevé.

## Une commercialisation chaotique sur le littoral



Au regard des ventes réalisées en 2013, à l'instar de l'agglomération de Saint-Nazaire quoique dans une moindre mesure, *le littoral* se caractérise par des délais élevés de commercialisation des maisons, 18,7 mois, comme des appartements, 20,3 mois. Ces délais se révèlent élevés vis-à-vis à la fois de la moyenne régionale et – plus modérément pour les maisons - de celle locale des années précédentes.

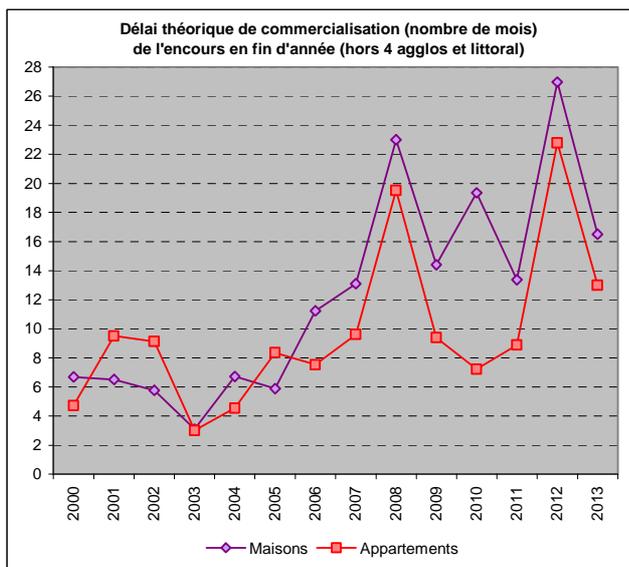
Une autre caractéristique du littoral est la très grande variabilité de ces délais d'une année sur l'autre, même si depuis 2011 la tendance est à la hausse en raison de la faiblesse des ventes de maisons et d'un encours d'appartements atteignant des sommets (56 % supérieur à la moyenne des 5 dernières années).



Au regard de la moyenne sur cinq ans :

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

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

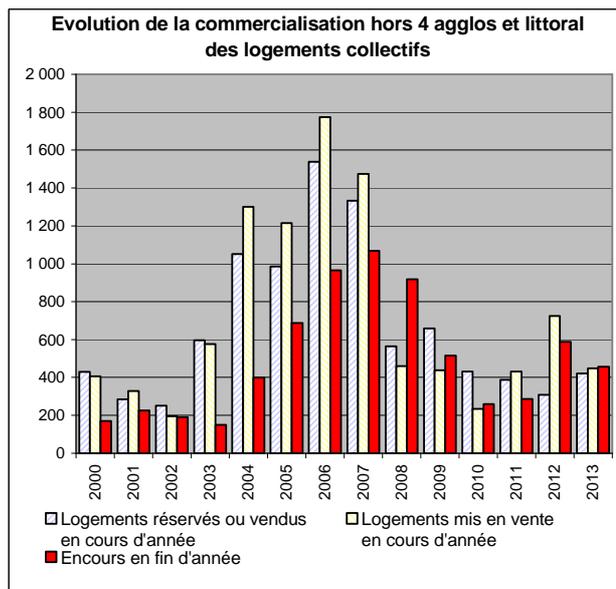
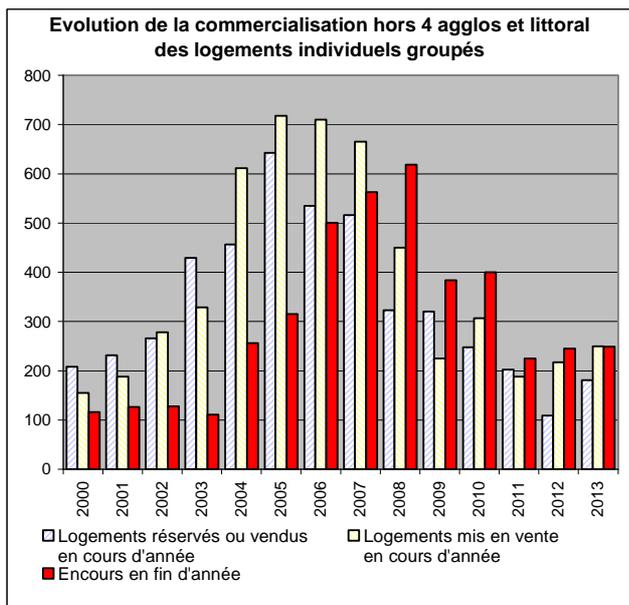


Au regard des ventes réalisées en 2013, les territoires situés *hors des 4 principales agglomérations et du littoral* enregistrent globalement des délais de commercialisation de 16,5 mois pour les logements individuels et de 13,0 mois pour les collectifs.

Ces valeurs correspondent :

- pour les maisons, à des délais assez longs, compris entre la moyenne régionale et les valeurs élevées qui caractérisent Saint-Nazaire et le littoral ;
- pour les appartements, à des délais un peu plus rapides, comparables à ceux des agglomérations de Nantes et du Mans, inférieurs à la moyenne ligérienne.

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



# **ANNEXES PAR AGGLOMERATION**

**(logements collectifs)**

## 1 - Nombre de logements collectifs vendus par ménage

Nantes figure en 2013 au 6<sup>ème</sup> rang des (50) agglomérations françaises comptant plus de 50 000 ménages pour le nombre de logements collectifs vendus dans l'année par ménage, soit 10,0 ‰ (pour 1 000), derrière Annemasse, Bayonne, Montpellier, Toulouse et Annecy. Les trois autres agglomérations de la région concernées occupent une position en net retrait avec des taux de 5,9 ‰ (Saint-Nazaire), 4,0 ‰ (Angers) et surtout 1,1 ‰ (Le Mans). La moyenne des taux des 50 agglomérations est de 4,9 ‰.

Par rapport à la moyenne quinquennale 2009 - 2013, caractérisée par des taux de 11,7 ‰ (Nantes), 7,7 ‰ (Saint-Nazaire), 5,4 ‰ (Angers), 1,8 ‰ (Le Mans) et 5,7 ‰ (moyenne des 50 agglomérations françaises), la médiocrité de l'année 2013 se confirme pour les 4 agglomérations de la région comme pour 42/50 des principales agglomérations, en particulier les plus importantes à l'exception de Paris et de Bordeaux.

## 2 - Encours de logements collectifs par ménage

Après Annemasse, Rennes, Annecy et La Rochelle, l'encours fin 2013 se révèle important pour Saint-Nazaire et Nantes classées aux 5<sup>ème</sup> et 6<sup>ème</sup> rangs des agglomérations (avec des taux pour 1 000 ménages de 12,0 ‰ et 11,0 ‰, nettement supérieurs à ceux de Angers (7,5 ‰) et surtout Le Mans (1,3 ‰). La moyenne des encours par ménage pour les 50 agglomérations est de 6,0 ‰ en 2013.

Par comparaison avec les cinq dernières années, le niveau d'encours connaît une progression importante sur 3 des agglomérations de la région, Saint-Nazaire (8,6 ‰) Nantes (6,8 ‰) et Angers (6,9 ‰), comme sur l'ensemble des 50 agglomérations françaises (moyenne de 4,3 ‰). Comme 10 autres de ces agglomérations, Le Mans enregistre une baisse (1,8 ‰).

## 3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

Conséquence logique des constatations précédentes – décalage plus ou moins prononcé entre niveaux des ventes et d'encours - avec un délai de commercialisation théorique<sup>1</sup> de 24,6 mois des appartements en stock, Saint-Nazaire arrive en 45<sup>ème</sup> position<sup>2</sup> des 50 agglomérations. Angers, pour laquelle ce délai est de 22,4 mois, remonte du 50<sup>ème</sup> et dernier (en 2012) au 43<sup>ème</sup> rangs. Le Mans (13,9 mois) se classe 20<sup>ème</sup>, Nantes (13,1 mois), 15<sup>ème</sup>, mais avec des marchés d'activités singulièrement différentes. La moyenne des délais pour les 50 agglomérations s'établit à 14,8 mois.

Passée de 9,1 mois sur 2009 –2013 à 14,8 mois en 2013, la moyenne des délais de commercialisation des appartements s'est très sensiblement accrue pour les agglomérations françaises. Cette aggravation est commune aux 4 agglomérations des Pays de la Loire et à 48 des 50 agglomérations métropolitaines auxquelles seules Reims et Béthune font exception.

## 4 – Prix de vente par logement collectif

### 5 – Prix de vente par m<sup>2</sup> de logement collectif

L'agglomération de Saint-Nazaire incluant La Baule et Pornichet arrive au 6<sup>ème</sup> rang des agglomérations françaises pour le prix moyen d'un appartement vendu en 2013 (231 030 €), mais très loin derrière Annecy (296 600 €) et Annemasse (286 980 €), puis Paris (264 620 €), Nice (253 660 €) et aussi Lorient (234 330 €). Le prix moyen d'un appartement vendu à Angers est de 182 500 €, il est de 181 000 € à Nantes et de 151 170 € au Mans. La moyenne des prix dans les 50 agglomérations est de 185 220 €. Saint-Nazaire se distingue en outre par une hausse importante au regard de la moyenne 2009 –2013 : +21 %, contre +2 % en moyenne nationale ; cette hausse peut s'expliquer par une structure de ventes différente entre les stations balnéaires et la ville de Saint-Nazaire.

Les prix du m<sup>2</sup> d'appartement neuf vendu en 2013 varient grandement selon les agglomérations, des cinq plus faibles (moins de 2 750 € à Limoges, Béthune, Le Mans, Douai-Lens et Brest) aux cinq plus forts (plus de 4 200 € à Saint-Nazaire Annemasse, Annecy, Paris et Nice).

En Pays de la Loire, on peut ainsi opposer Le Mans (2 640 €/m<sup>2</sup>, 48<sup>ème</sup> rang) et Angers (2 970 €/m<sup>2</sup>, 35<sup>ème</sup> rang), à Nantes (3 410 €/m<sup>2</sup>, 18<sup>ème</sup> rang) et surtout Saint-Nazaire (4 210 €/m<sup>2</sup>, 5<sup>ème</sup> rang).

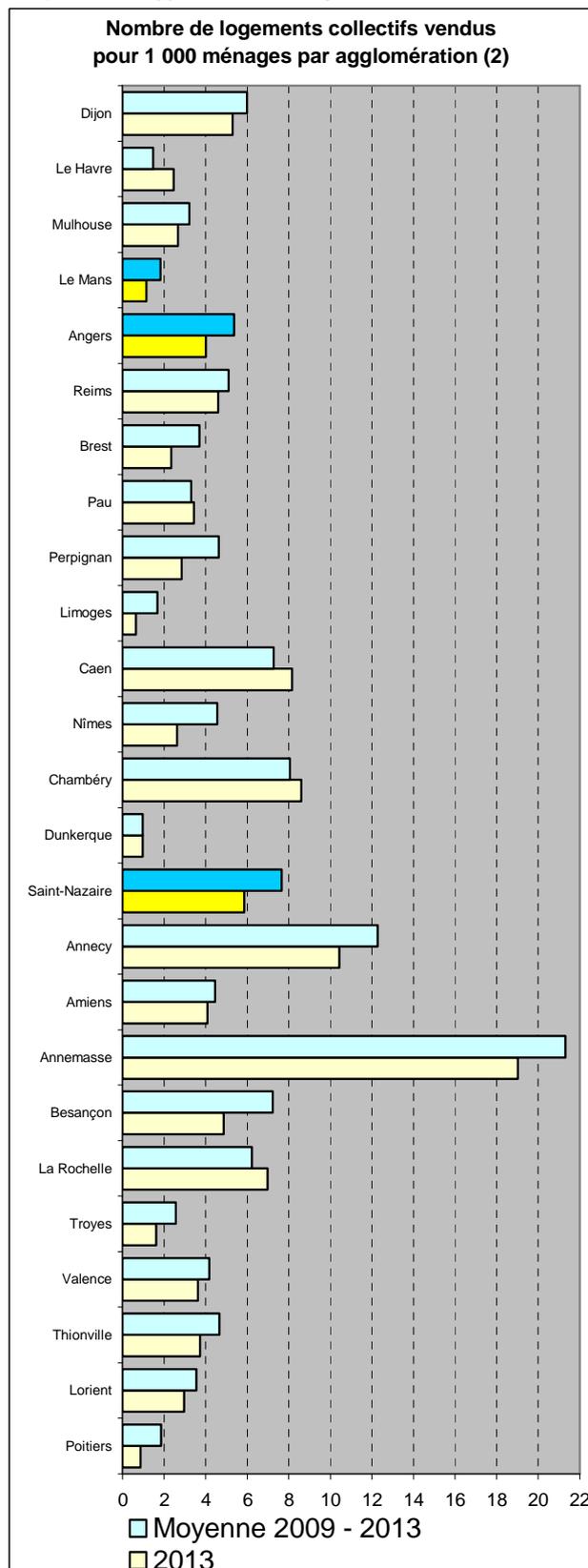
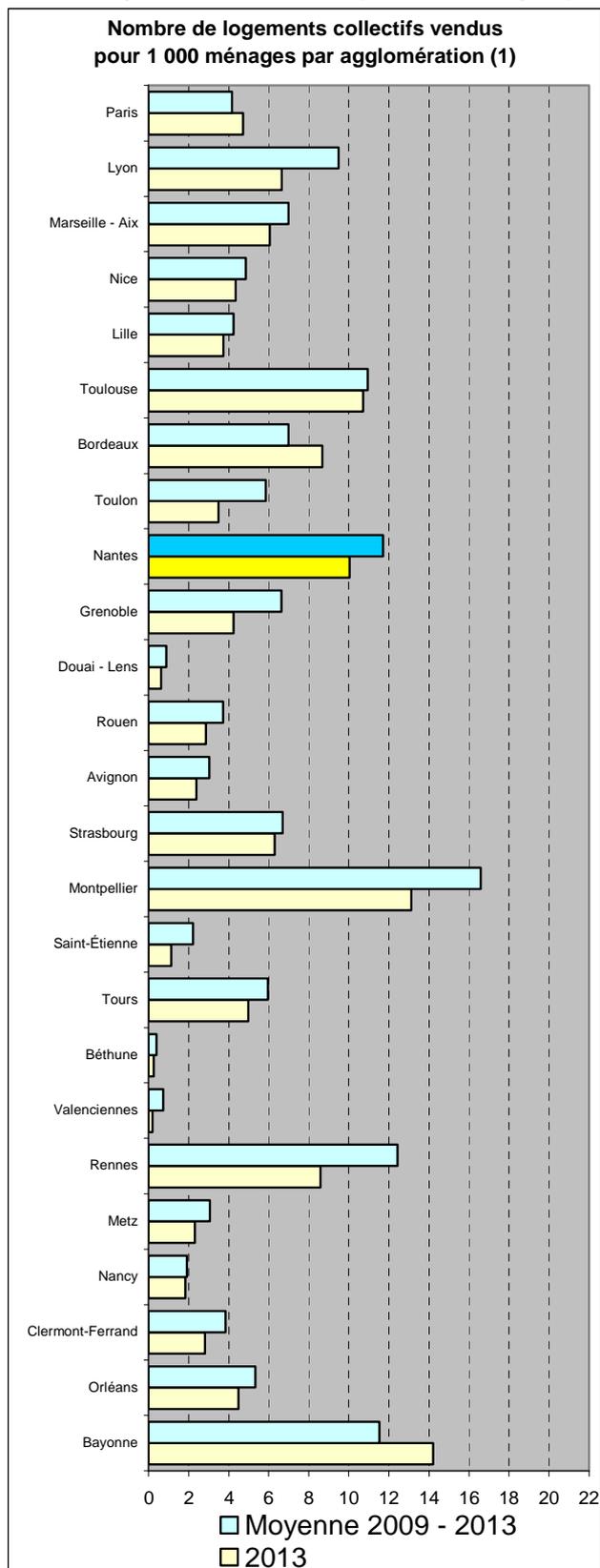
<sup>1</sup> délai de commercialisation nécessaire à l'écoulement du stock fin 2013 dans une hypothèse de maintien des ventes à leur niveau de 2013

<sup>2</sup> 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 ménages<sup>3</sup> pour les 50 premières agglomérations françaises

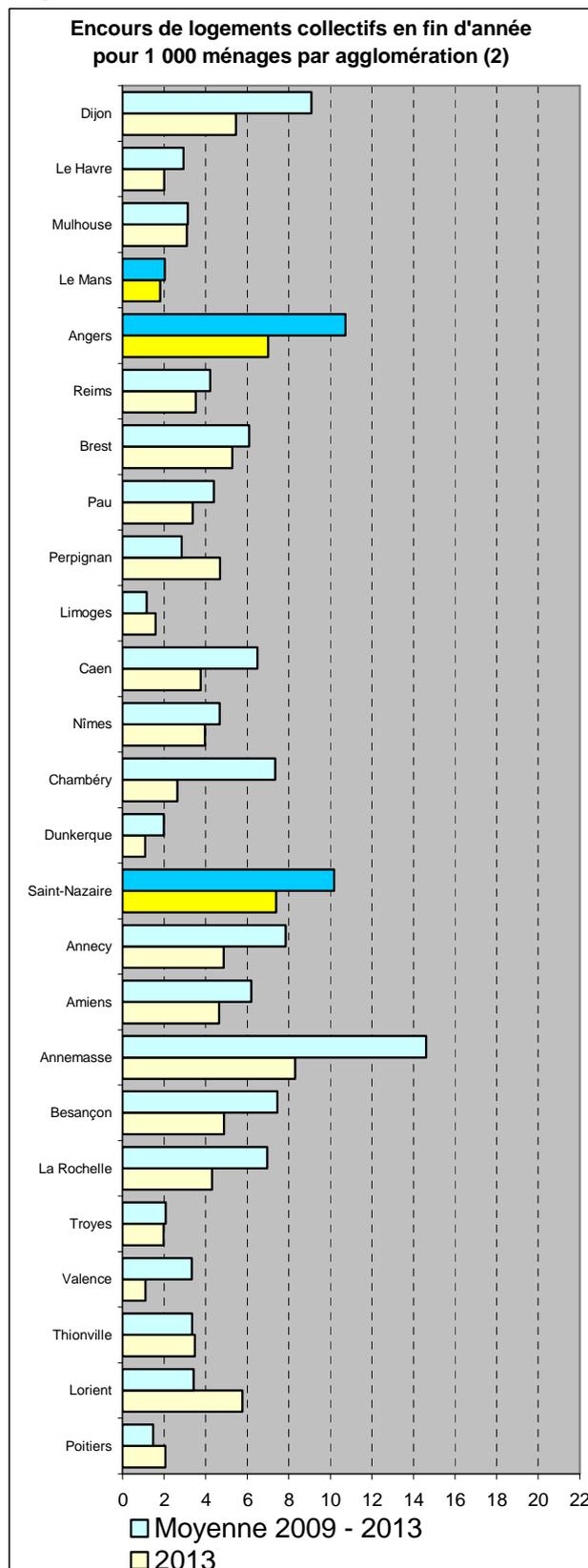
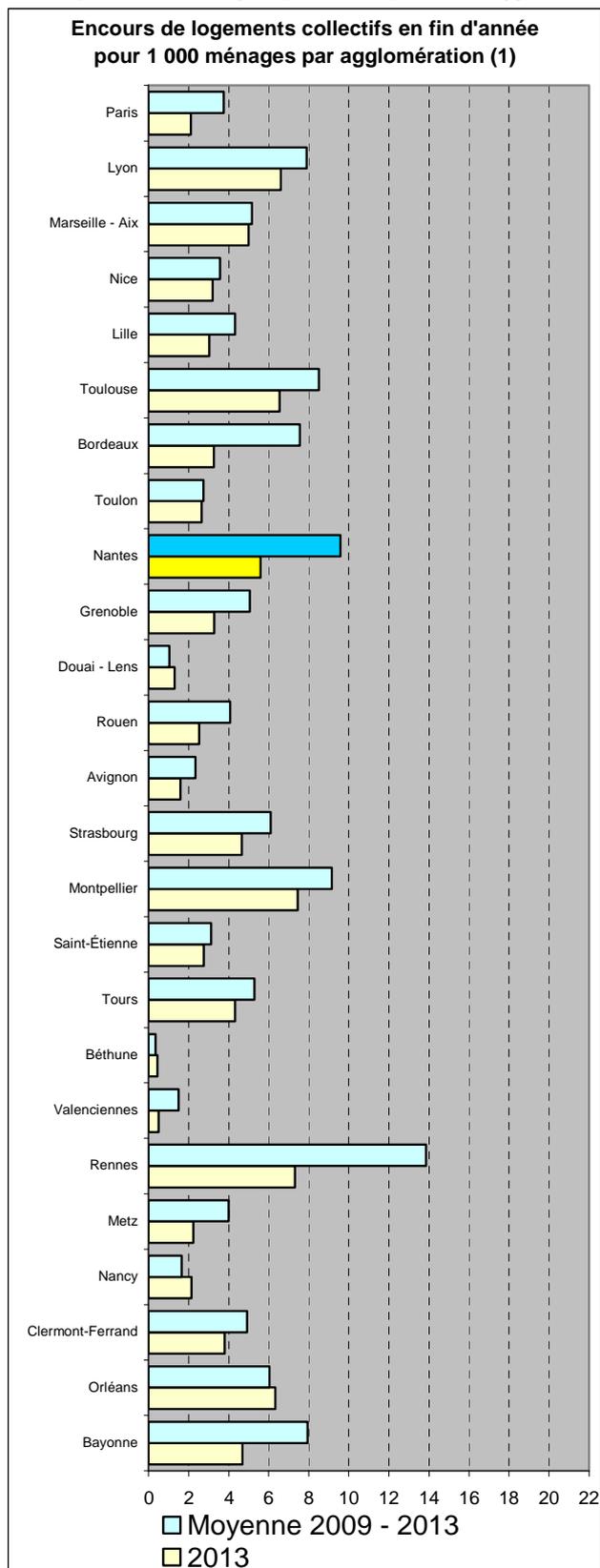


<sup>3</sup> Ménages fiscaux au 1<sup>er</sup> janvier 2011 (Source : Filocom)

## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 2 - Encours de logements collectifs par ménage

Encours pour 1 000 ménages<sup>4</sup> pour les 50 premières agglomérations françaises

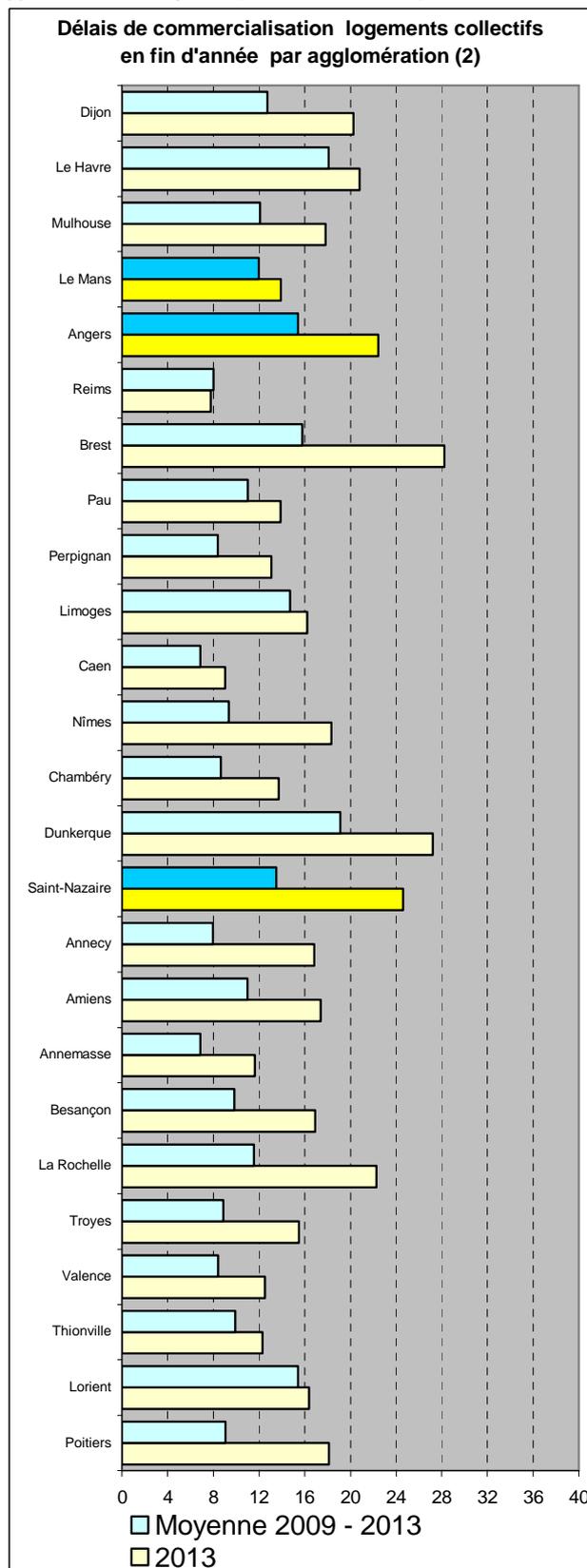
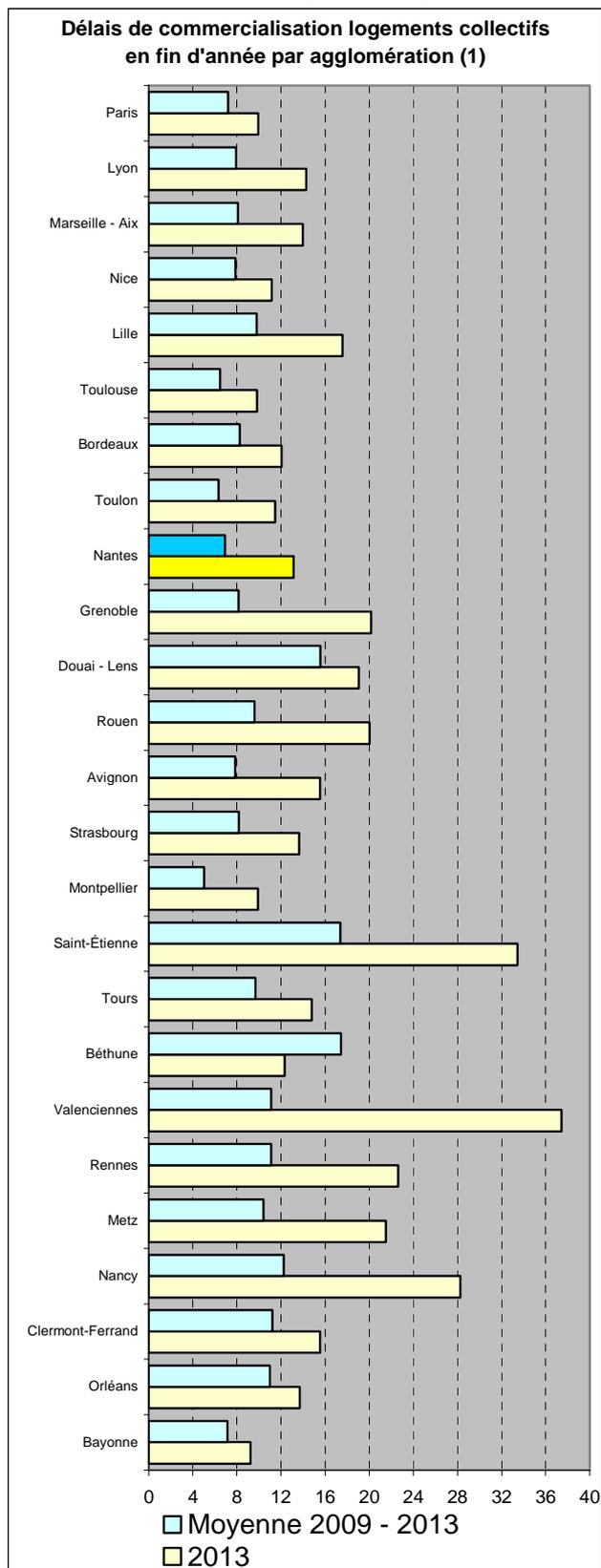


<sup>4</sup> Ménages fiscaux au 1<sup>er</sup> janvier 2011 (Source : Filocom)

### ANNEXES PAR AGGLOMERATION

#### 3 – Délai de commercialisation des logements collectifs

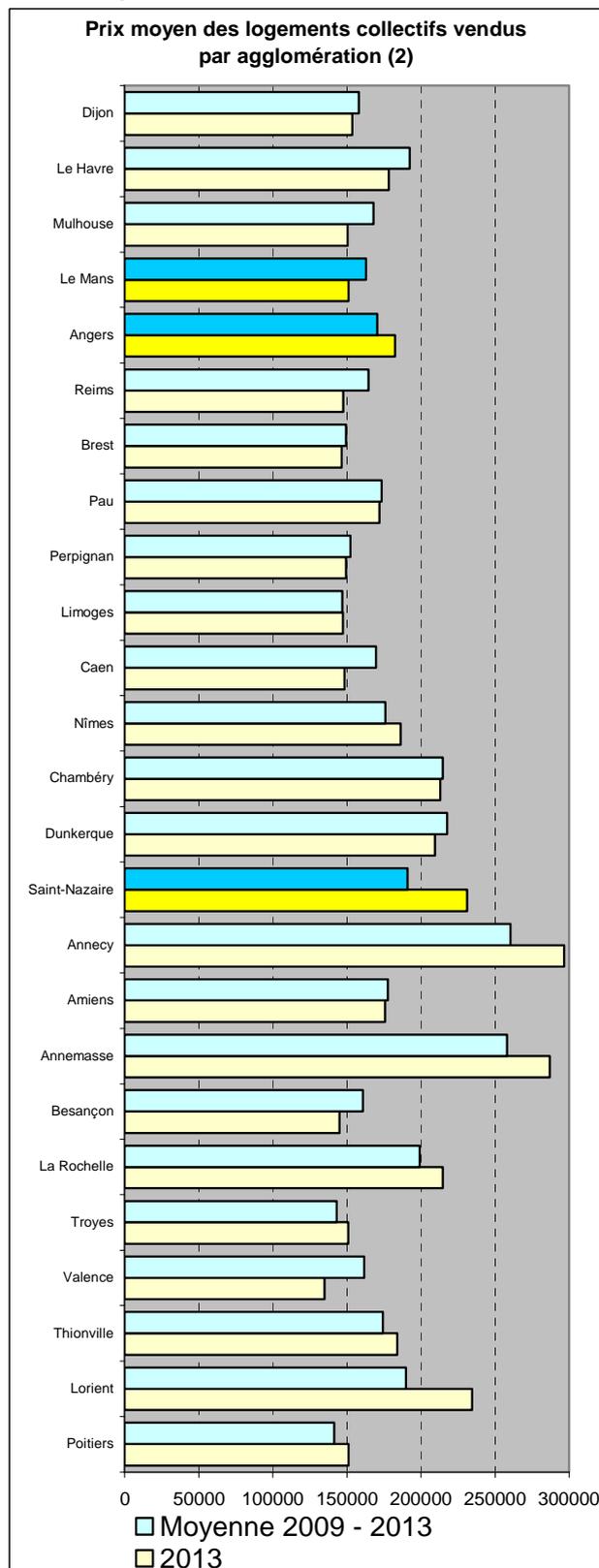
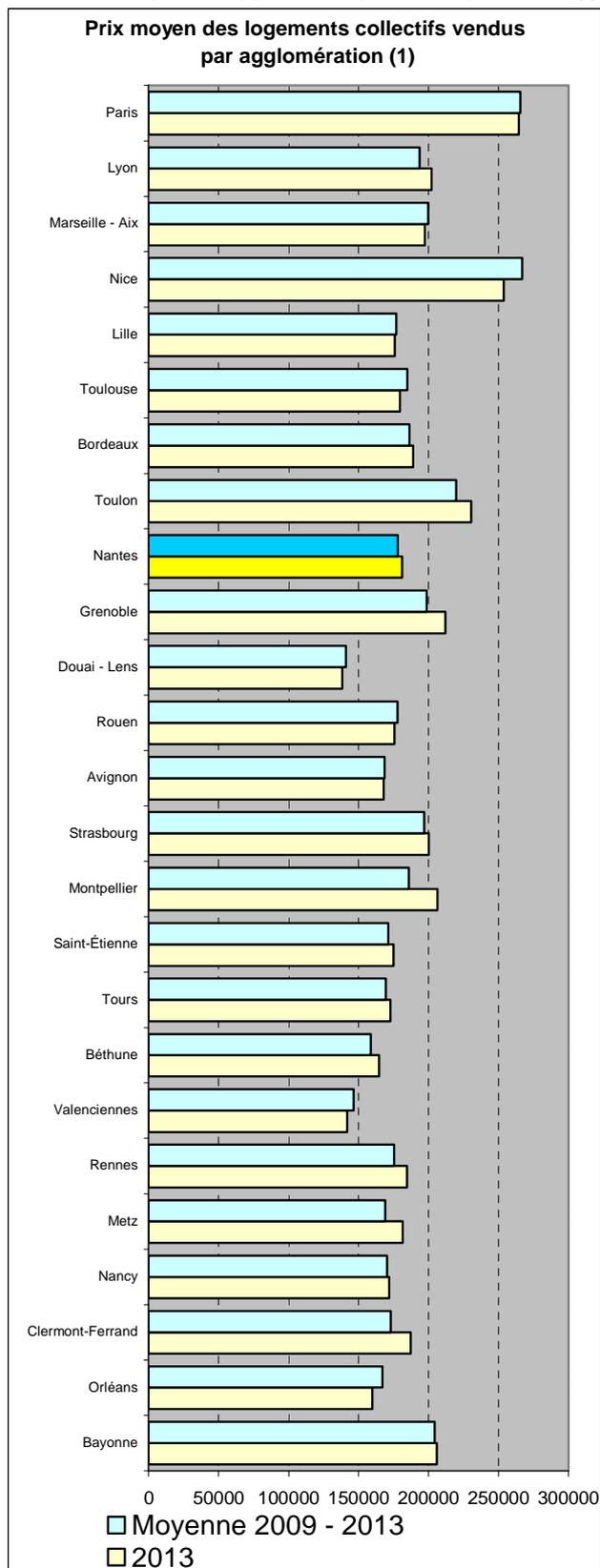
Délai de commercialisation des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises (en nombre de mois)



## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 4 – Prix de vente par logement collectif

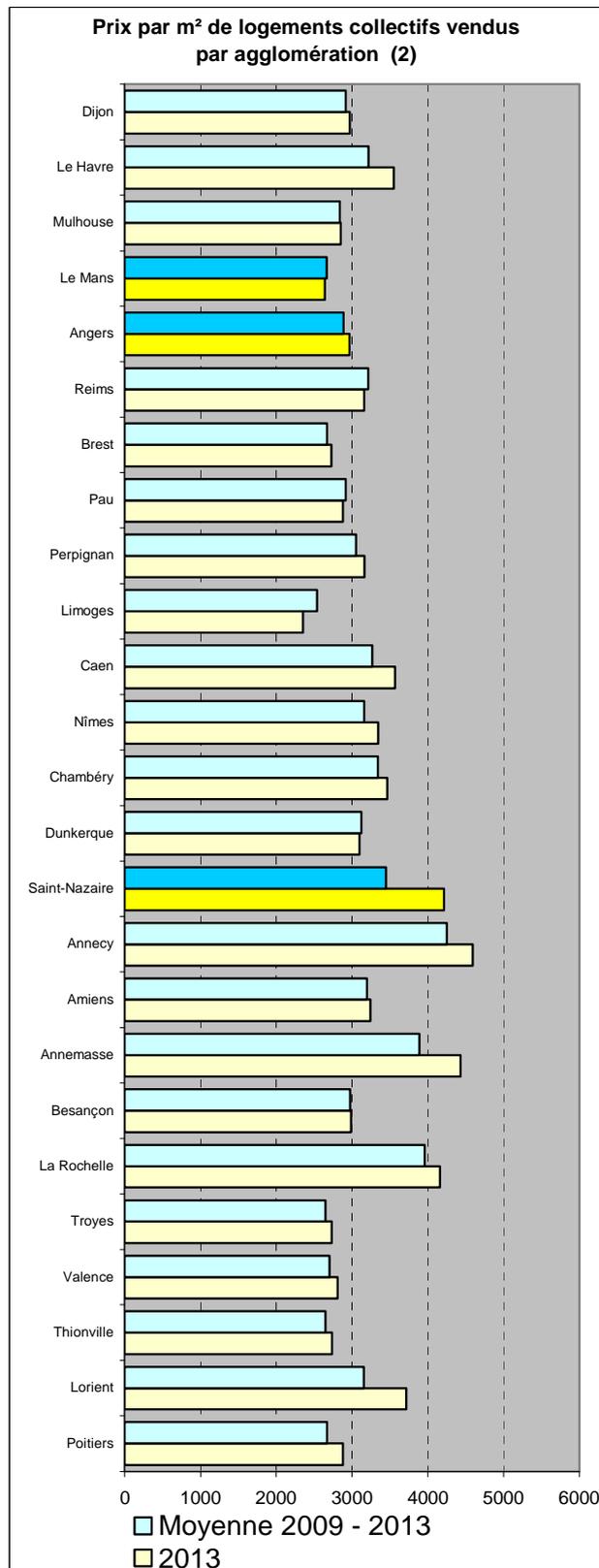
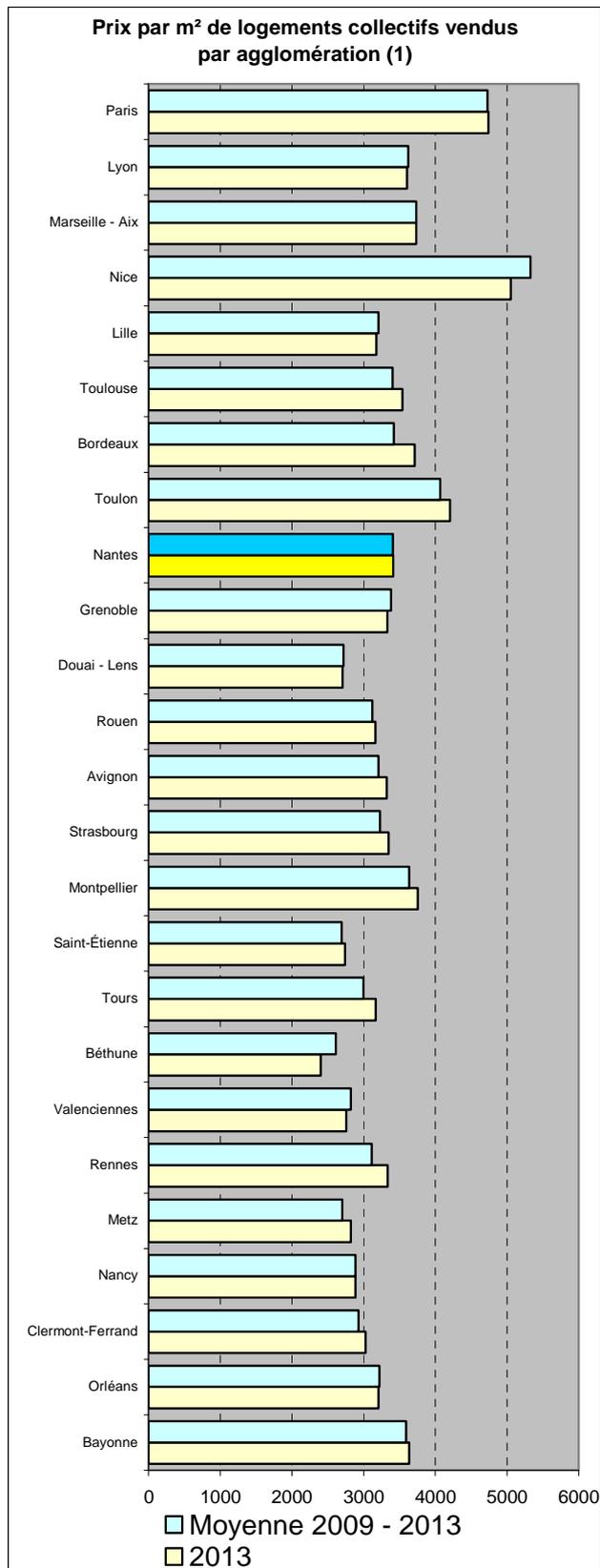
Prix de vente moyen des appartements pour les 50 premières agglomérations françaises



## ANNEXES PAR AGGLOMERATION

### 5 – Prix de vente par m<sup>2</sup> des logements collectifs

Prix de vente par m<sup>2</sup> 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**

**Directeur de la publication :  
Philippe VIROULAUD**

**ISSN 2109-0017**