

N° 15
Mai
2019

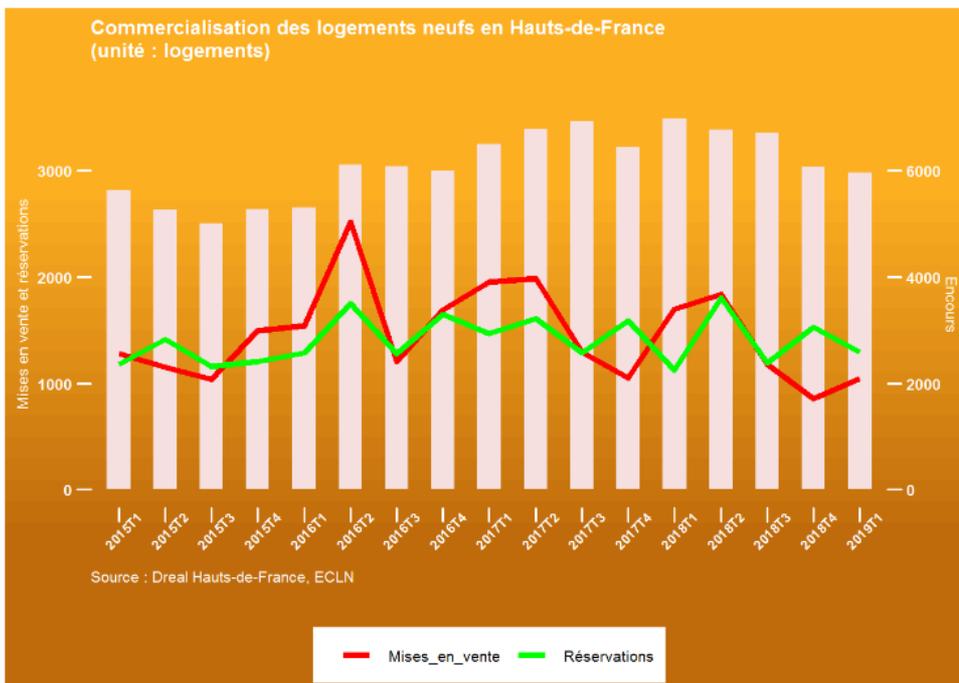
Commercialisation des logements neufs en Hauts-de-France Résultats au 1er trimestre 2019

Les bulletins de la DREAL Hauts-de-France

Au cours du premier trimestre 2019, 1 300 logements neufs ont été vendus dans la région, soit 14,9 % de plus qu'au premier trimestre 2018. Sur une année glissante, les ventes sont en progression de 3,7 %.

Les mises en vente de logements neufs s'inscrivent en retrait pour le sixième trimestre consécutif. Un peu plus de 1 000 logements neufs ont été mis en vente, soit une diminution de 38,5 % par rapport au premier trimestre 2018. Cette baisse s'observe aussi bien pour les logements collectifs (-36,9 %), qu'individuels (-44,9 %). Sur une année, les mises en vente diminuent de 18,5 %.

Avec cette forte contraction de l'offre, l'encours de logements diminue et s'établit à 6 000 logements. Après quatre trimestres de baisse, le stock de logements invendus atteint un niveau proche de celui observé à la fin 2016.



Une hausse des réservations et une contraction des mises en vente

Au premier trimestre 2019, près de 1 300 logements neufs ont été **vendus** ou **réservés** en Hauts-de-France, soit 14,9 % de plus qu'au premier trimestre 2018. Sur l'ensemble de l'année, 5 800 logements ont été vendus ou réservés dans la région. Les ventes de logements neufs ressortent ainsi en hausse de 14,9 % si l'on compare les quatre derniers trimestres aux quatre précédents.

Au premier trimestre 2019, on dénombre un peu plus de 1 000 logements mis en vente. Le volume des **mises en vente** diminue fortement (-38,5 %) par rapport au premier trimestre 2018. Sur les douze premiers mois, 4 900 logements neufs ont été mis en vente, soit une baisse de 18,5 % par rapport aux douze mois précédents. Cette contraction des volumes provoque une diminution du stock de logements neufs invendus pour le quatrième trimestre consécutif, -14,6 % par rapport à la fin mars 2018. Au final, l'**encours** proposé à la vente s'établit à un peu moins de 6 000 logements.

Au niveau national, les ventes sont en repli de 0,4 % par rapport au premier trimestre 2018. Sur la même période, les mises en vente se contractent de 10,9 %. Seules les régions Centre-Val de Loire et Grand Est présentent une conjoncture orientée à la hausse tant au niveau de l'offre que de la demande.

Commercialisation des logements neufs en Hauts-de-France

	Cumul sur quatre trimestres		Cumul sur un trimestre					
	(p)	(p)	(r)	(r)	(r)	(r)	(r)	(p)
	Niveau ^a	Evolution [*]	2018 T1	2018 T2	2018 T3	2018 T4	2019 T1	Variation [*]
Encours proposé à la vente en début de période ¹	6984	7.4	6448	6984	6768	6714	6076	-5.8
Mises en vente ²	4916	-18.5	1697	1837	1180	856	1043	-38.5
Ventes ³	5822	3.7	1127	1804	1196	1527	1295	14.9
Annulations des réservations à la vente ⁴	740	11.6	177	134	203	191	212	19.8
Réactualisation de l'encours ⁵	-857	43.6	-211	-383	-241	-158	-75	-64.5
Encours proposé à la vente en fin de période ⁶	5961	-14.6	6984	6768	6714	6076	5961	-14.6

Note:

Source : Dreal Hauts-de-France, ECLN

(p) = données provisoires (r) données révisées

(6) = (1)+(2)-(3)+(4)+(5)

^a Rapport entre les 4 derniers trimestres et les 4 trimestres précédents

^{*} en %

Des ventes de logements collectifs en hausse

En Hauts-de-France, un peu plus de 1 100 appartements ont été vendus au cours du premier trimestre 2019, soit une hausse de 23,7 % par rapport au premier trimestre 2018. Toutes les typologies sont concernées par cette augmentation, en particulier les T2 et T3 dont les ventes progressent de 29,4 %.

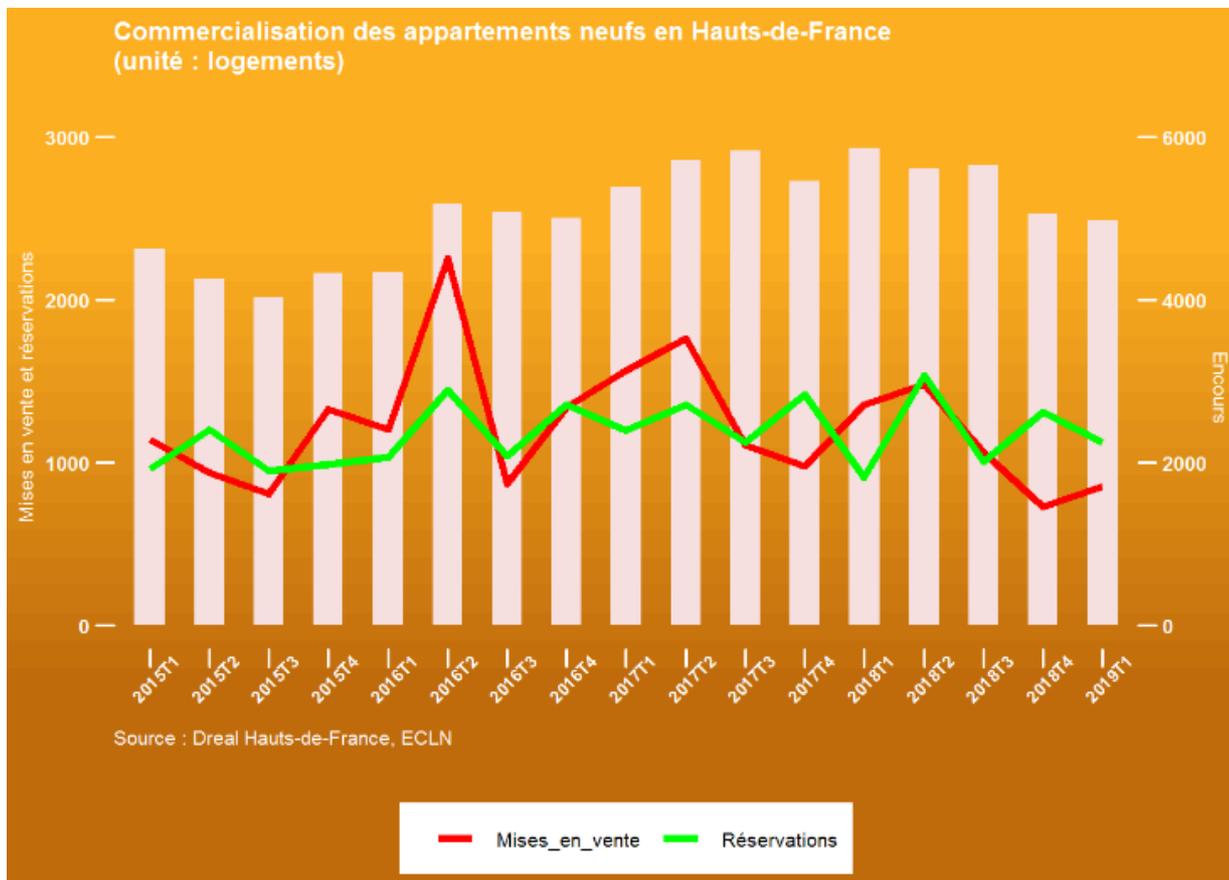
La tendance annuelle est à la hausse, sur les quatre premiers trimestres comparés aux quatre précédents, l'augmentation des ventes atteint 3,6 %. Toutes les typologies sont concernées par cette progression, hormis les studios dont les ventes diminuent de 0,3 %.

Au cours du premier trimestre 2019, les promoteurs ont mis sur le marché régional un peu plus de 850 appartements. Les **mises en vente** se rétractent au premier trimestre 2019 (-36,9 %) par rapport au premier trimestre 2018. Cette baisse est particulièrement marquée pour les studios (-59,5 %).

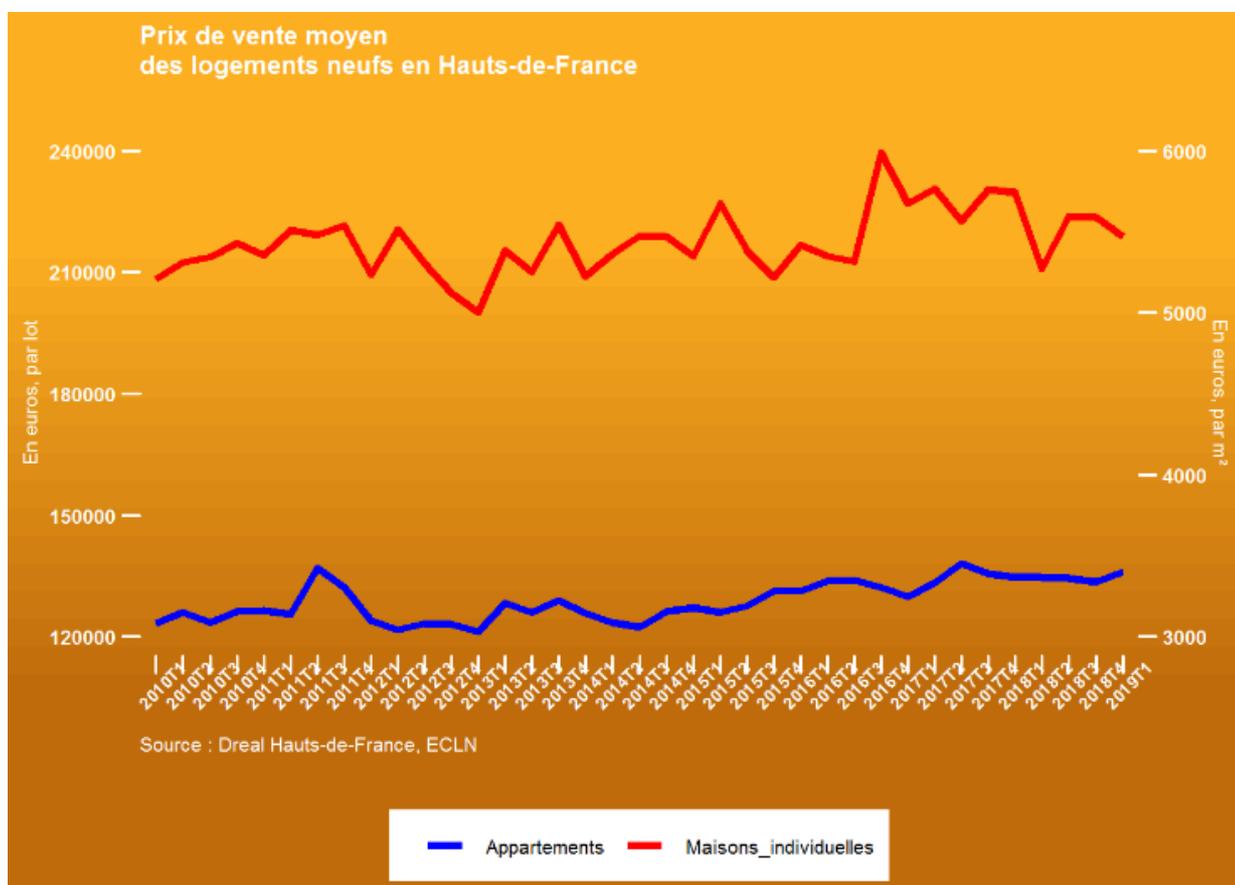
En cumul sur un an, 4 100 appartements ont été mis en vente, soit une baisse de 20,6 % par rapport aux douze mois précédents.

Fin mars 2019, l'**encours** de logements collectifs proposés à la vente diminue de près de 900 logements par rapport au premier trimestre 2018 : un peu moins de 5 000 appartements restent invendus dans la région.

Si les ventes d'appartements se poursuivent au même rythme que celui des deux trimestres précédents, il faudra environ un peu plus de 12 mois pour que les appartements disponibles soient vendus (**délai d'écoulement des stocks** d'appartements).



En Hauts-de-France, un appartement est vendu en moyenne 3 399 euros le mètre carré à la fin du premier trimestre 2019 (3 367 euros le mètre carré à la fin du premier trimestre 2018). À titre de comparaison sur ce même trimestre, un appartement coûte en moyenne 4 194 euros le mètre carré en France métropolitaine.



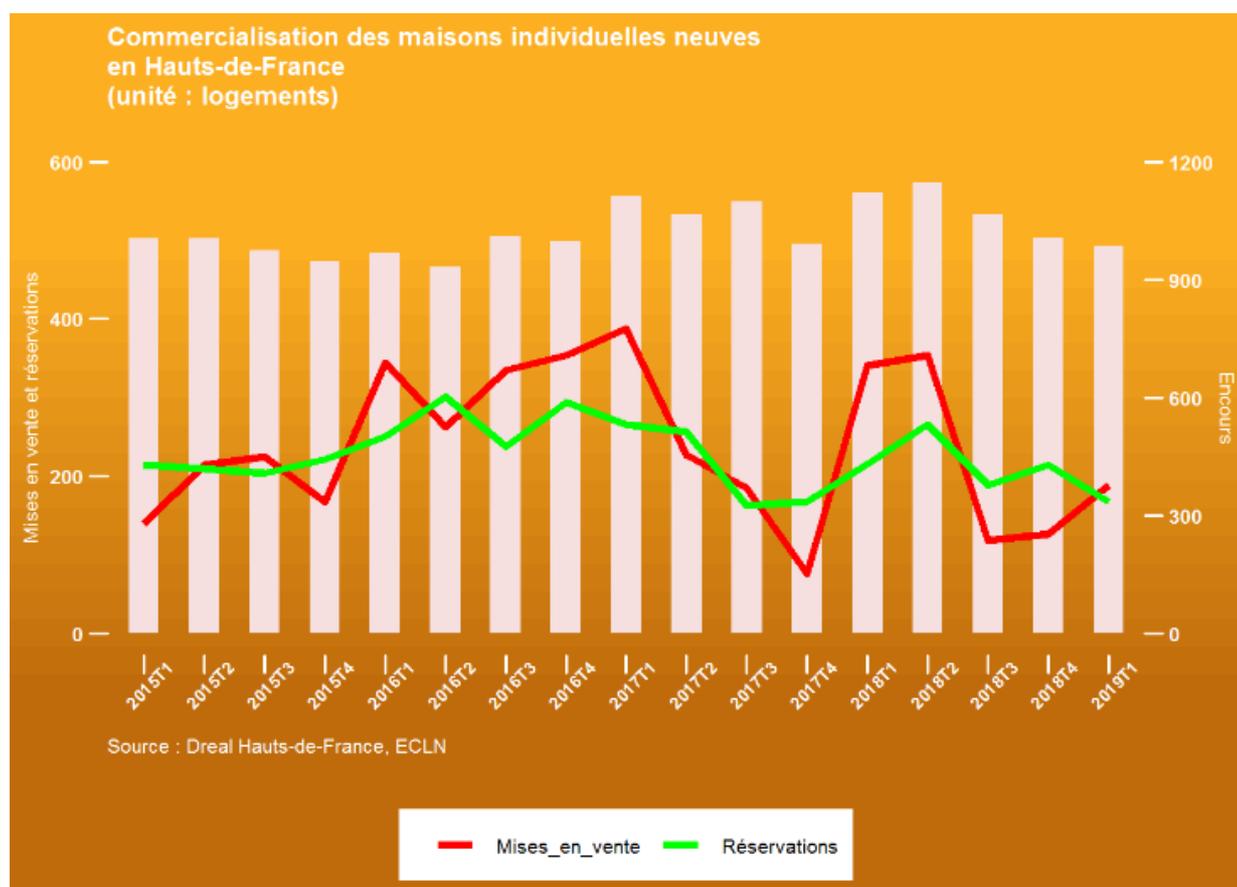
Les ventes de maisons individuelles en baisse au premier trimestre 2019

Au premier trimestre 2019, les **ventes** de maisons individuelles en région Hauts-de-France sont en baisse par rapport à celles du premier trimestre 2018 (-22,3 %). Ainsi, au cours de ce trimestre, un peu plus de 150 maisons ont été réservées à la vente. Au final, comme il y a un an, près de 850 maisons individuelles neuves ont été acquises sur les douze derniers mois.

En volume, au premier trimestre 2019, ce sont un peu moins de 200 maisons individuelles qui ont été proposées à la commercialisation. Les **mises en vente** sur le marché ont donc diminué de 44,9 % par rapport au premier trimestre 2018. Il convient cependant de relativiser ces variations au regard du faible nombre de transactions enregistrées dans la région.

L'**encours** de logements disponibles diminue dans l'individuel (-12 %) où le rythme des ventes sur un an dépasse celui des mises en vente. Ainsi, un peu moins de 1 000 maisons individuelles sont disponibles à la vente en mars 2019. Le **stock** de maisons de 4 pièces ou plus disponibles à la vente diminue fortement (-15,5 %).

Si les ventes de maisons se poursuivent au même rythme que celui des deux trimestres précédents, il faudra environ un peu plus de 15 mois pour que les maisons disponibles soient vendues (**délai d'écoulement des stocks** de maisons).



Compte tenu du faible nombre de transactions, le prix de vente moyen des maisons neuves dans la région peut fluctuer fortement d'un trimestre à l'autre. Fin mars 2019, le prix de vente moyen d'une maison neuve est de 218 706 euros (229 597 euros à la fin du premier trimestre 2018). Le **prix de vente** moyen des maisons neuves en France métropolitaine s'élève en moyenne à 272 657 euros.

Commercialisation des appartements neufs par département

	Aisne	Nord	Oise	Pas-de-Calais	Somme
Mises en vente	0	706	0	108	41
Ventes	5	781	87	125	130
Stock	28	2983	529	766	668
Prix de vente moyen*	nd	3334	3402	3917	3232

Note:

Source : Dreal Hauts-de-France, ECLN

* Prix de vente moyen d'un appartement en euros/m²

(A cause des arrondis, la somme des composantes d'un total n'est pas toujours exactement égale à la valeur de celui-ci)

Commercialisation des maisons neuves par département

	Aisne	Nord	Oise	Pas-de-Calais	Somme
Mises en vente	0	84	36	27	41
Ventes	0	112	4	39	12
Stock	0	511	109	282	86
Prix de vente moyen*	_	230350	nd	202377	172193

Note:

Source : Dreal Hauts-de-France, ECLN

* Prix de vente moyen d'une maison en milliers d'euros

(A cause des arrondis, la somme des composantes d'un total n'est pas toujours exactement égale à la valeur de celui-ci)

Note explicative

Source

L'enquête sur la commercialisation des logements neufs (ECLN) est réalisée chaque trimestre à partir des informations sur les permis de construire issues de la base Sit@del2. Ces informations sont complétées par des projets immobiliers connus au travers de la presse, d'internet ou d'autres éléments publicitaires. Les promoteurs immobiliers sont interrogés sur les caractéristiques et la commercialisation éventuelle de leur projet.

Champ

L'enquête est exhaustive sur son champ des logements neufs ou réhabilités : programmes immobiliers et permis de construire de cinq logements et plus destinés à la vente quel que soit le mode de financement ou leur utilisation finale (résidence principale, secondaire, achat en vue d'une location). Ce champ exclut les réservations en multipropriété et les logements construits pour être loués directement par le promoteur ou le donneur d'ordre comme des logements sociaux (destinés à la location ou à la location-accession) et les logements de fonction.

Redressement

Les programmes immobiliers en non réponse sont redressés en fonction de leurs caractéristiques, de leur localisation et de leur ancienneté. La méthode du plus proche voisin est la plus souvent utilisée afin d'imputer les valeurs manquantes. Compte tenu des délais de remontée de l'information dans Sit@del2, certains programmes immobiliers sont enquêtés pour la première fois postérieurement au démarrage de leur commercialisation et seraient susceptibles de générer des révisions significatives des mises en vente, en particulier entre la première et la première estimation. Les mises en vente sont donc corrigées sur la base des défauts de collecte observés les trimestres précédents, lors de la première estimation.

Définitions

Mises en vente : nouveaux logements proposés à la commercialisation au cours du trimestre.

Ventes : réservations avec dépôts d'arrhes.

Annulations des réservations à la vente : annulations des réservations à la vente réalisées sur des trimestres antérieurs (désistements).

Encours de logements proposés à la vente : logements proposés à la vente non encore réservés.

Réactualisation de l'encours de logements proposés à la vente : logements retirés ou ajoutés à l'offre commerciale en cours de commercialisation (encours de logements proposés à la vente) au cours de la période étudiée pour des raisons extérieures au processus de vente comme un abandon du projet immobilier, une transformation du projet, une vente en globalité, etc.

Délai d'écoulement de l'encours (en trimestre de vente) = (encours/moyenne des réservations des deux premiers trimestres). Ce calcul permet de mesurer le rythme d'écoulement de l'encours.

Prix : prix à la réservation TTC hors frais de notaire et frais divers. Ce sont ici des prix moyens.

Données annualisées : pour les séries de flux comme les mises en vente et les réservations à la vente, le niveau est égal à la somme des quatre premiers trimestres. Pour l'encours, le niveau correspond à la valeur du premier trimestre étudié. Pour les prix de vente des logements collectifs, le niveau correspond au rapport entre le prix des réservations à la vente des quatre premiers trimestres et la surface de ces logements, pour les logements individuels, le niveau est le prix moyen de vente des réservations à la vente des quatre premiers trimestres.

Diffusion

L'enquête sur la commercialisation des logements neufs est obligatoire et bénéficie du label d'intérêt général et obligatoire. Toutes les parutions sont soumises au respect du secret statistique (les chiffres ne respectant pas le secret sont notés « nd » pour non diffusibles).

Les chiffres du premier trimestre sont provisoires (notés « p ») et les chiffres des trimestres précédents sont susceptibles d'avoir été révisés (notés « r »).

Conception – réalisation :

DREAL

Hauts-de-France

Service IDDÉE

Atelier des données

Franck Lequesne

Nicolas Lescastreys

Contacts :

Franck Lequesne

tél. : 03 20 40 53 98

franck.lequesne@developpement-durable.gouv.fr

Didier Paluch

tél. : 03 20 40 53 60

didier.paluch@developpement-durable.gouv.fr

Pour en savoir plus :

<http://www.hauts-de-france.developpement-durable.gouv.fr/>

Publication nationale :

<https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/publicationweb/188>

Les bulletins de la DREAL
Hauts-de-France

44 rue de Tournai CS 40259
59019 LILLE Cedex

56 rue Jules Barni
80040 AMIENS Cedex 1

Directeur de la Publication :
Laurent TAPADINHAS

courriel de la DREAL :
dreal-hauts-de-france@developpement-durable.gouv.fr

ISBN papier : XXXX-XXXX
ISSN en ligne : 2555-4395