

N° 33
Septembre
2018

Commercialisation des logements neufs en Hauts-de-France

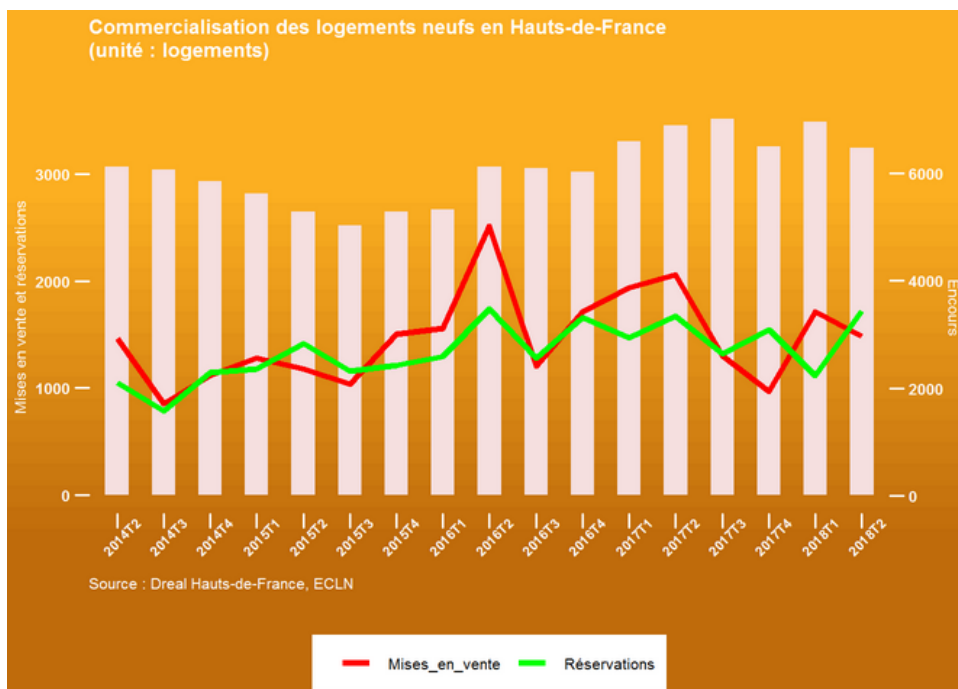
Résultats au 2ème trimestre 2018

Les bulletins de la DREAL Hauts-de-France

Au cours du deuxième trimestre 2018, un peu plus de 1 700 logements neufs ont été vendus (réservés) dans la région, soit 2,8 % de plus qu'au deuxième trimestre 2017. Sur une année glissante, les ventes sont toutefois en baisse (-6,2 %).

Les mises en vente de logements neufs s'inscrivent quant à elles en retrait pour le quatrième trimestre consécutif. Un peu moins de 1 500 logements neufs ont été mis en vente, soit une baisse de près de 28 % par rapport au deuxième trimestre 2017. Cette baisse concerne le collectif, dont les mises en vente se replient de 32,2 % tandis qu'elles progressent dans l'individuel (+6,6 %). Sur une année, 5 500 logements ont été mis en vente, soit une baisse de 20,9 % par rapport aux douze mois précédents.

Au final, en raison de la forte baisse des mises en vente, l'encours de logements neufs diminue de 6,1 %.



www.hauts-de-france.developpement-durable.gouv.fr/

La région Hauts-de-France suit la tendance nationale

Au deuxième trimestre 2018, un peu plus de 1 700 logements neufs ont été **vendus** ou **réservés** en Hauts-de-France, soit 2,8 % de plus qu'au deuxième trimestre 2017.

En une année, 5 700 logements ont été vendus ou réservés dans la région. Si elles restent soutenues, les ventes de logements neufs ressortent en baisse de 6,2 % si l'on compare les quatre derniers trimestres aux quatre précédents. La baisse du nombre de réservations au dernier semestre 2017 et au premier trimestre 2018 (-9,6 %) a un impact mécanique sur le volume des ventes annuelles.

Au deuxième trimestre 2018, on dénombre un peu moins de 1 500 logements mis en vente. Le volume des **mises en vente** diminue fortement (-27,9 %) par rapport au deuxième trimestre 2017. Les mises en vente sont en repli assez net sur le dernier semestre 2017 et premier trimestre 2018 (-17,9 %). Ainsi, sur les douze derniers mois, un peu moins de 5 500 logements neufs ont été mis en vente, soit une baisse de 20,9 % par rapport aux douze mois précédents.

Ces volumes permettent de diminuer le stock de logements neufs invendus pour la première fois depuis plus de deux ans : -6,1 % par rapport à la fin juin 2017. Au final, l'**encours** proposé à la vente s'établit à un peu moins de 6 500 logements.

Au niveau national, les ventes progressent de 1,7 % par rapport au deuxième trimestre 2017. Sur la même période, les mises en vente se contractent de 12,8 %. Seules les régions Bretagne et Provence-Alpes-Côte d'Azur enregistrent une augmentation des **mises en vente** et des **réservations** ce trimestre.

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 [*]	2017T2	2017T3	2017T4	2018T1	2018T2	Variation [*]
Encours proposé à la vente en début de période ¹	6903	12.7	6601	6903	7020	6508	6974	5.7
Mises en vente ²	5468	-20.9	2061	1301	970	1711	1486	-27.9
Ventes ³	5702	-6.2	1671	1322	1543	1120	1717	2.8
Annulations des réservations à la vente ⁴	640	7.6	153	183	160	175	122	-20.3
Réactualisation de l'encours ⁵	-828	27.2	-241	-45	-99	-300	-384	59.3
Encours proposé à la vente en fin de période ⁶	6481	-6.1	6903	7020	6508	6974	6481	-6.1

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 et des stocks en baisse

En Hauts-de-France, au deuxième trimestre 2018, près de 1 500 appartements ont été vendus, soit une hausse de 3,3 % par rapport au deuxième trimestre 2017. La seule diminution enregistrée concerne la vente des T3 (-4 %).

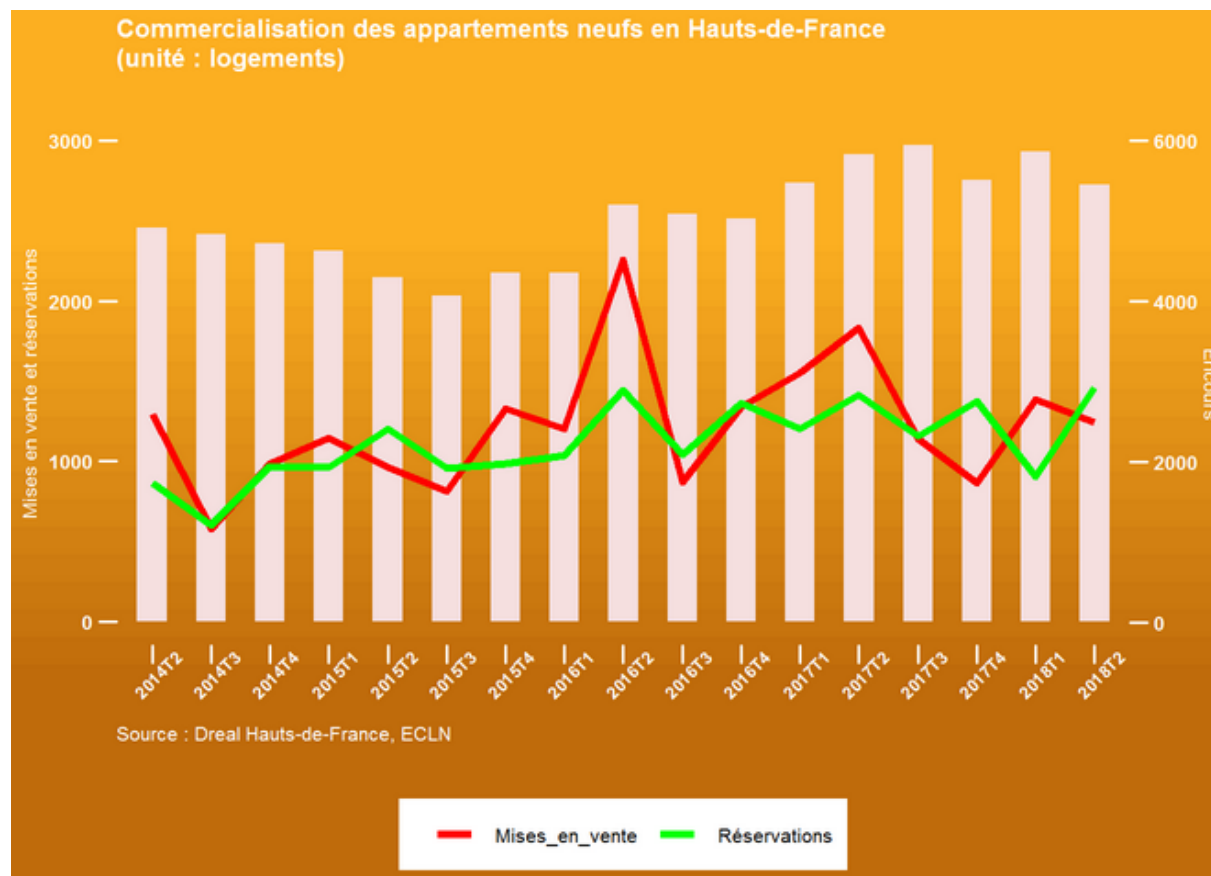
Freinée par la chute des ventes d'appartements du premier trimestre 2018, la tendance annuelle est à la baisse. Sur les quatre derniers trimestres comparés aux quatre précédents, la diminution des ventes atteint 2,4 %. Toutes les typologies sont concernées par ce repli, hormis les studios dont les ventes progressent de 27,6 %.

Au cours du deuxième trimestre 2018, les promoteurs ont mis sur le marché régional un peu plus de 1 200 appartements. Les **mises en vente** se contractent sensiblement au deuxième trimestre 2018 (-32,2 %) par rapport au deuxième trimestre 2017. Cette baisse s'observe pour toutes les surfaces, en particulier les studios (-50,6 %).

En cumul sur un an, 4 600 appartements ont été réservés à la vente, soit une baisse de 17,1 % par rapport aux douze mois précédents.

Fin juin 2018, l'**encours** de logements collectifs proposés à la vente diminue de 6,5 % par rapport au deuxième trimestre de l'année précédente : un peu plus de 5 400 appartements restent invendus dans la région. La contraction des mises en vente et le dynamisme des réservations de studios permettent de réduire de plus de 23 % le stock de ce type de logement.

Le **délai moyen d'écoulement** d'un appartement est d'environ 14 mois au deuxième trimestre 2018.



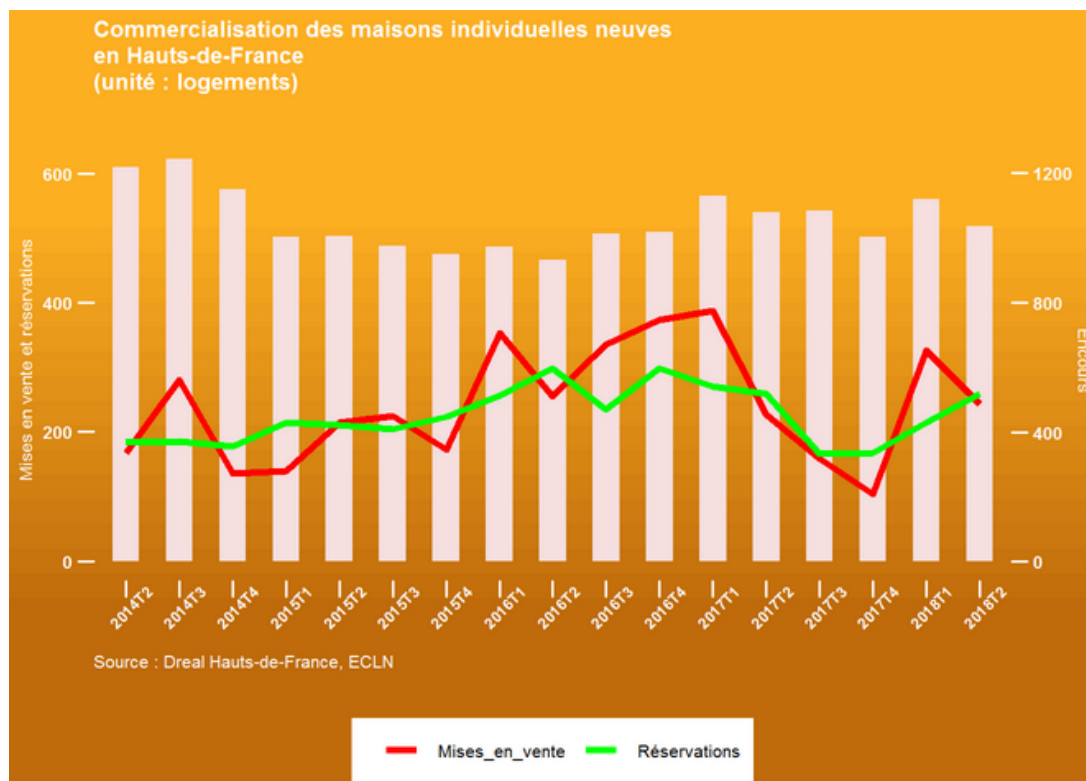
Les mises en vente de maisons individuelles en hausse et repli de l'encours

Au deuxième trimestre 2018, les **ventes** de maisons individuelles en région Hauts-de-France sont stables par rapport à celles du deuxième trimestre 2017. Ainsi, au cours de ce trimestre, 260 maisons ont été réservées à la vente. Les ventes de maisons individuelles de 4 pièces progressent de 19,3 % tandis que les ventes reculent nettement (-31,6 %) pour les autres surfaces. La tendance annuelle est à la baisse : -24,1 % de maisons réservées au cours des douze derniers mois par rapport aux douze mois précédents.

En volume, sur la même période, ce sont 250 maisons individuelles qui ont été proposées à la commercialisation. Les **mises en vente** sur le marché ont donc augmenté de 6,6 % par rapport au deuxième trimestre 2017. Cette hausse concerne uniquement les maisons de 4 pièces ou plus (+55,4 %). Les mises en vente des autres maisons diminuent de 51,2 %. Il convient cependant de relativiser ces variations au regard du faible nombre de transactions enregistrées dans la région.

L'**encours** de logements disponibles se réduit dans l'individuel (-4 %). Ainsi, un peu plus de 1 000 maisons individuelles sont disponibles à la vente en juin 2018. Le **stock** de maisons de 5 pièces ou plus disponibles à la vente diminue plus fortement (-15 %).

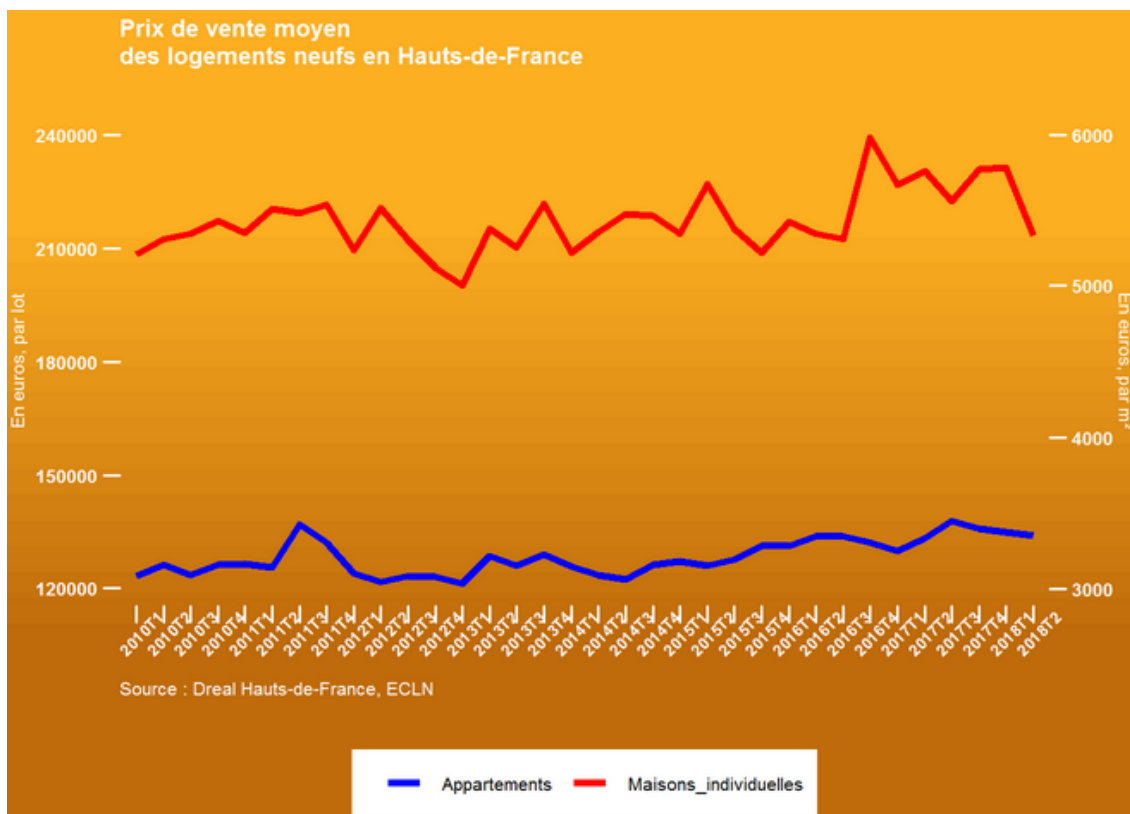
Le **délai d'écoulement** d'une maison s'établit à un peu plus de 13 mois.



Des prix de vente stables

En Hauts-de-France, un appartement est vendu en moyenne 3 348 € le mètre carré à la fin du deuxième trimestre 2018 (3 333 € le mètre carré à la fin du deuxième trimestre 2017). À titre de comparaison sur ce même trimestre, un appartement coûte en moyenne 4 048 euros le mètre carré en France métropolitaine.

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 juin 2018, le prix de vente moyen d'une maison neuve est de 213 413 euros, soit une diminution de 7,4 % par rapport au même trimestre 2017. Le **prix de vente** moyen des maisons neuves en France métropolitaine s'élève en moyenne à 264 048 euros.



Commercialisation des appartements neufs par département

	Aisne	Nord	Oise	Pas-de-Calais	Somme
Mises en vente	0	811	67	143	224
Ventes	27	954	60	237	180
Stock	55	3240	475	843	830
Prix de vente moyen*	3634	3291	3336	3584	3308

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	167	20	37	18
Ventes	0	165	20	64	10
Stock	0	474	161	337	64
Prix de vente moyen*	—	228684	132364	201844	nd

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)

Des ventes qui marquent le pas dans les zones dites « tendues »

Le zonage A/B/C caractérise la tension du marché du logement en découpant le territoire métropolitain en 5 zones, de la plus tendue (A bis) à la plus détendue (C) (cf. note explicative).

La zone A, qui réunit la frange francilienne de la région (14 communes du sud de l'Oise) et une partie de la métropole lilloise (Lille, Wasquehal, Saint-André-lez-Lille, Loos, La Madeleine et Marcq-en-Baroeul) enregistre une baisse des ventes (-6,3%) et des mises en vente (-33%) par rapport au deuxième trimestre 2017. La forte réduction des mises en vente se traduit mécaniquement par une baisse importante du stock de logements neufs dans cette zone (-26,1%).

Le marché en zone B1 (qui regroupe les autres grandes agglomérations de plus de 250 000 habitants) présente un marché déprimé avec des ventes en baisse (-10,1%) et des mises en vente en recul de 40,3 %.

La zone B2, qui comprend les autres communes de plus de 50 000 habitants se caractérise par une forte baisse des mises en vente (-82,5%) et par une augmentation des ventes (+25,2%).

Le faible nombre de transactions sur le reste du territoire (zone C) ne permet pas de diffuser les variations pour le deuxième trimestre 2018.

Commercialisation de l'ensemble des logements neufs par zonage ABC au deuxième trimestre 2018

Zonage ABC selon le type de construction		2018 T 2			
		Mises en vente	Ventes	Encours proposés	Prix de vente (*)
Individuel	A	0	14	32	250 656
	B1	125	115	371	228 499
	B2 + C	117	130	634	196 058
	Total	242	259	1 037	213 413
Collectif	A	250	356	1 098	3 298
	B1	749	722	2 752	3 357
	B2 + C	245	380	1 594	3 385
	Total	1 244	1 458	5 444	3 348

Source : Dreal Hauts-de-France, ECLN

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 derniers 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 derniers trimestres. Pour l'encours, le niveau correspond à la valeur du dernier 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 derniers 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 derniers trimestres.

Zonage A/B/C

zonage créé en 2003 dans le cadre du dispositif d'investissement locatif dit « Robien ». Il a été révisé en 2006, 2009, 2012 puis 2014. Le critère de classement dans une des zones est la tension du marché immobilier local. Le zonage A/B/C s'appuie sur des critères statistiques liés aux dynamiques territoriales (évolution démographique, etc.), à la tension des marchés locaux et aux niveaux de loyers et de prix.

Zone A bis : comprend Paris et 76 communes des Yvelines, des Hauts-de-Seine, de Seine-St-Denis, du Val-de-Marne et du Val-d'Oise ;

Zone A : comprend l'agglomération de Paris (dont zone A bis), la Côte d'Azur, la partie française de l'agglomération genevoise, certaines agglomérations ou communes où les loyers et les prix des logements sont très élevés ;

Zone B1 : comprend certaines grandes agglomérations et des agglomérations dont les loyers et le prix des logements sont élevés, une partie de la grande couronne parisienne non située en zone A bis ou A, quelques villes chères, les départements d'outre-mer ;

Zone B2 : villes-centre de certaines grandes agglomérations, grande couronne autour de Paris non située en zone A bis, A et B1, certaines communes où les loyers et les prix des logements sont assez élevés, communes de Corse non situées en zones A ou B1 ;

Zone C : reste du territoire.

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 dernier 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 Lescastreyres

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 :

<http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/publicationweb/120>

**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 :
Vincent MOTYKA**

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

ISBN papier : XXXX-XXXX

ISSN en ligne : 2555-4395