

Mercredi 9 février 2011

Observatoire de l'immobilier de la FPI
Les chiffres du logement neuf en
2010

Contact presse :
Catherine Zou - 01 47 05 44 36 – c.zou@fpifrance.fr
www.fpifrance.fr



Sommaire

Observatoire de la FPI

- Logements ordinaires vendus au détail – Enquête trimestrielle
- Destination des ventes au détail – Enquête trimestrielle
- Logements vendus en bloc – Enquête trimestrielle
- Ventes au détail en TVA à 5,5 % - Enquête trimestrielle
- Typologie des ventes et de l'offre au détail au 1^{er} trimestre 2010
- Etat d'avancement de l'offre commerciale en collectif
- Prix de vente du m² habitable des logements collectifs (hors parking) en TVA à 19,6 %
- Prix de vente moyen par type de logements collectifs (hors parking) en TVA à 19,6 %
- Prix de vente du m² habitable des logements collectifs (hors parking) dans les régions
- Part des investisseurs dans les régions

Les points marquants

Note méthodologique

Observatoire de la FPI

Présentation de l'Observatoire de la FPI

Il collecte les données de 16 observatoires régionaux et en extrait une synthèse nationale.
L'observatoire de la FPI couvre 66 % du marché du logement neuf (cf. note de méthodologie).

Il comprend les régions suivantes : Alpes-Maritimes, Aire urbaine de Lille (Lille, Roubaix, Tourcoing), Ile-de-France, Aire urbaine de Toulouse, la région Atlantique (Nantes métropole, Cap Atlantique, Agglomération de Saint-Nazaire et Angers), la Communauté urbaine de Lyon, la région Alpes et deux Savoies, l'Hérault (Régions de Montpellier, de Béziers et de Sète), la région du Gard (Nîmes, Uzès, Alès), la région du Centre (Tours, Chartres, Orléans), l'Auvergne, la Provence (Bouches-du-Rhône, Var, aire Avignonnaise, aires alpines), l'Aquitaine (Communauté urbaine de Bordeaux et Bassin d'Arcachon), la Normandie (régions de Caen, Rouen, Deauville-Trouville et du Havre), la région de Rennes et l'aire urbaine de Strasbourg.

Analyse de conjoncture

➤ **Les ventes de l'année 2010 (76 322 logements)**, constatées à partir de l'échantillon de notre observatoire, affichent une hausse de 13% par rapport à la même période de 2009, ce qui nous permet d'estimer pour l'ensemble du territoire le niveau des ventes à **117 000 logements pour 2010**.

- Les ventes sont toujours portées par le dispositif Scellier en faveur des investissements locatifs neufs (63% des ventes en 2010) ; l'accession à la propriété, quant à elle, demeure faible, malgré un puissant dispositif d'aide (doublement du prêt à taux zéro et Pass foncier). Toutefois, l'arrivée à terme de ces dispositifs à fin 2010 semble avoir stimulé les ventes en fin d'année.
- Les ventes en accession ne représentent que 37% des ventes dont 42% ont été réalisées en TVA à 5,5% (11 327 ventes en 2010 contre 8461 en 2009). L'accession à la propriété classique (en TVA à 19,6%) est, de fait, marginale (15 473 ventes en 2010 contre 17 282 ventes en 2009).

La profession compte donc sur la capacité du dispositif PTZ+ à développer l'accession à la propriété des catégories intermédiaires

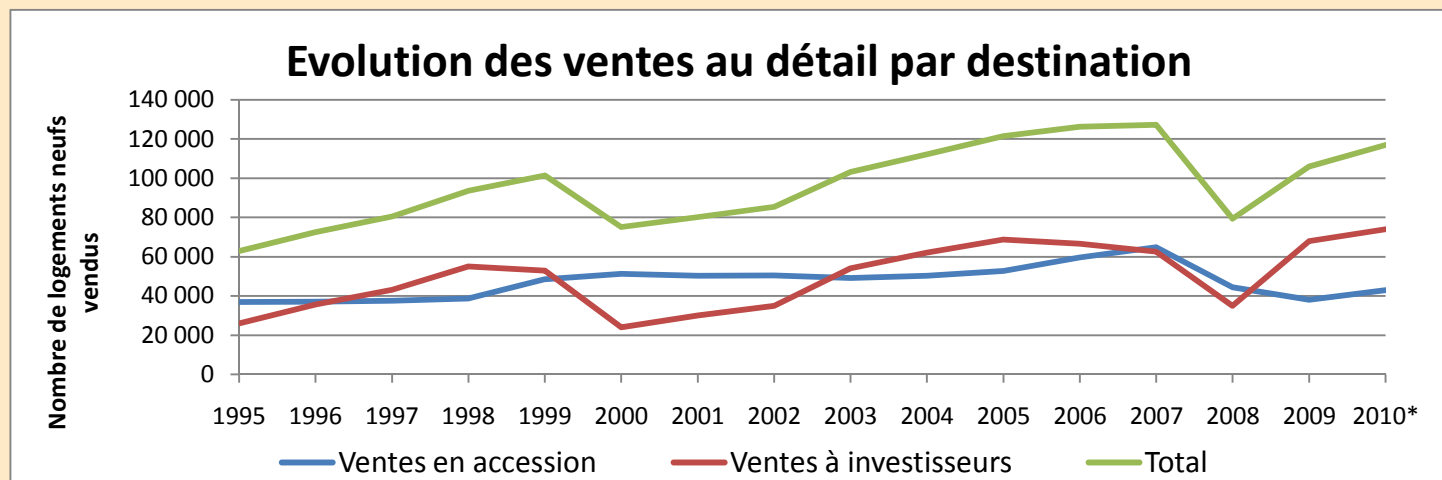
- Les studios, 2 et 3 pièces concentrent 70% des ventes en 2010.

EVOLUTION DES VENTES AU DETAIL PAR DESTINATION

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Ventes en accession	36 900	37 000	37 500	38 700	48 500	51 200	50 200	50 400	49 200	50 200	52 800	59 600	64 800	44 400	38 000	43 000
Ventes à investisseurs	26 000	35 600	43 100	55 000	53 000	24 000	30 000	35 000	54 000	62 000	68 700	66 700,00	62 500	35 000	68 000	74 000
Total	62 900	72 600	80 600	93 700	101 500	75 200	80 200	85 400	103 200	112 200	121 500	126 300	127 300	79 400	106 000	117 000
PART DES INVESTISSEURS	41%	49%	53%	59%	52%	32%	37%	41%	52%	55%	57%	53%	49%	44%	64%	63%

*Estimation

source : Fédération des promoteurs immobiliers de France



➤ **Les mises en vente** enregistrées dans notre observatoire atteignent 74 796 unités en 2010 contre 50 822 en 2009, soit une progression de 47%.

Toutefois, les mises en vente du 2^{ème} semestre 2010 reculent par rapport à celles du semestre précédent ; malgré la forte demande, les promoteurs rencontrent encore des difficultés pour mobiliser du foncier et reconstituer une offre suffisante afin de répondre aux besoins.

➤ **Le recul de l'offre commerciale s'est donc poursuivi.**

Face au niveau élevé des ventes, la hausse des mises en vente n'a pas été suffisante pour renouveler le stock. L'offre commerciale baisse de 14% à la fin de 2010 pour atteindre 29 476 unités, dont environ 8% de logements livrés. Elle ne représente plus que 4,6 mois de ventes.

➤ **Les prix enregistrent une hausse de 6, 5% Notons que cette progression est beaucoup plus faible en province (3,9%) qu'en Ile-de-France (9,8%).**

La tendance de l'année 2010 est caractérisée par :

- **une sensible progression des ventes (en particulier aux investisseurs) ;**
- **une forte progression des mises en ventes insuffisante pour reconstituer l'offre ;**
- **une progression des prix au m² avec une stabilité en valeur absolue du prix des appartements.**

Ces phénomènes sont identiques dans la majorité des grandes agglomérations (Toulouse, Lyon, Nantes, Montpellier, Bordeaux, Marseille..) ; Seuls les marchés secondaires (zone rurale et petites agglomérations) sont stables en volume et voire même en prix.

Tableau 1 : LOGEMENTS ORDINAIRES VENDUS AU DÉTAIL - ENQUÊTE TRIMESTRIELLE

Hors ventes en bloc - Hors résidences avec services

	T1 2009	T2 2009	T3 2009	T4 2009	2009	T1 2010	T2 2010	T3 2010	T4 2010	2010	Evolution 2010 / 2009
Mises en vente	8 555	13 896	12 027	16 344	50 822	21 394	23 139	14 475	15 788	74 796	+47%
<i>dont Collectif</i>	7 460	12 514	10 848	14 807	45 629	19 418	20 786	13 275	14 568	68 047	+ 49%
<i>dont Individuel groupé</i>	1 095	1 382	1 179	1 537	5 193	1 976	2 353	1 200	1 220	6 749	+ 30%
Réservations nettes	14 755	17 809	15 558	19 561	67 683	19 272	20 962	17 859	18 229	76 322	+13%
<i>dont Collectif</i>	13 290	16 109	14 047	17 753	61 199	17 317	18 841	16 250	16 814	69 222	+ 13%
<i>dont Individuel groupé</i>	1 465	1 700	1 511	1 808	6 484	1 955	2 121	1 609	1 415	7 100	10%
Offre commerciale *	49 641	43 617	38 564	34 273	34 273	35 687	37 254	32 763	29 476	29 476	-14%
<i>dont Collectif</i>	43 816	38 526	33 918	30 045	30 045	31 538	32 979	29 155	26 250	26 250	-13%
<i>dont Individuel groupé</i>	5 825	5 091	4 646	4 228	4 228	4 149	4 275	3 617	3 226	3 226	-24%

* Offre disponible en fin de période

- Estimation pour l'ensemble du territoire à 117 000 ventes.

Tableau 2 : LOGEMENTS ORDINAIRES VENDUS AU DÉTAIL - ENQUÊTE TRIMESTRIELLE
COMPARAISON DE 2010 PAR RAPPORT A 2009

	2009	2010	Evolution 2010/2009
Mises en vente	50822	74796	+47%
<i>dont Collectif</i>	45629	68047	+49%
<i>dont Individuel groupé</i>	5193	6749	+30%
Réservations nettes	67683	76322	+13%
<i>dont Collectif</i>	61199	69222	+13%
<i>dont Individuel groupé</i>	6484	7100	+10%
Offre commerciale *	34273	29476	-14%
<i>dont Collectif</i>	30045	26250	-13%
<i>dont Individuel groupé</i>	4228	3226	-24%

* Offre disponible en fin de période

- Progression des réservations nettes de + 13 % par rapport à 2009.
- Progression des mises en vente de +47% par rapport à 2009. Léger recul au deuxième semestre 2010.
- Baisse de l'offre commerciale de -14% par rapport à la fin 2009 ; le niveau des ventes étant élevé, la progression des mises en vente a été insuffisante pour reconstituer l'offre. Elle ne représente plus que 4,6 mois de ventes fin 2010, contre 6 mois en 2009.

Tableau 3 : REPARTITION DES VENTES PAR DESTINATION – ENQUETE TRIMESTRIELLE

Observations sur un échantillon de 73 030 réservations nettes sur l'année 2010

	2009	2010	Evolution 2010 / 2009
Réservations nettes	65 235	73 030	
Réservations nettes aux investisseurs <i>Part des réservations nettes aux investisseurs</i>	39 492 61%	46 230 63%	+17%
Réservations nettes en accession <i>Part des réservations nettes en accession</i>	25 743 39%	26 800 36%	+4%
Dont réservations nettes en accession à 5,5 % <i>Part des réservations nettes en accession à 5,5 %</i>	8 461 13%	11 327 16%	+34%
Dont réservations nettes en accession à 19,6 % <i>Part des réservations nettes en accession à 19,6 %</i>	17 282 26%	15 473 22%	-10%

Hors Bretagne

- **Progression de la part des investisseurs.**
- **Progression de la part des ventes à primo accédants (TVA 5,5 %).**
- **Baisse de la part des ventes en accession libre (TVA 19,6 %).**

Tableau 4 : LOGEMENTS ORDINAIRES VENDUS EN BLOC - ENQUÊTE TRIMESTRIELLE

Observations sur un échantillon de 81 319 ventes sur l'année 2010

	T1 2009	T2 2009	T3 2009	T4 2009	2009	T1 2010	T2 2010	T3 2010	T4 2010	2010	Evolution 2010 / 2009
Total des ventes (ventes en bloc incluses)	17 595	20 402	17 549	21 861	77 406	20 139	22 717	18 952	19 510	81 319	
Total ventes en bloc	2 840	2 593	1 991	2 300	9 723	867	1 755	1 093	1 281	4 997	-49%
Part des ventes en bloc	16,1%	12,7%	11,3%	10,5%	13%	4,3%	7,7%	5,8%	6,6%	6%	

Hors Nord, Bretagne et Ile de France

- Effondrement des ventes en bloc.

Tableau 5 : TYPOLOGIE DES MISE EN VENTES, VENTES ET DE L'OFFRE AU DÉTAIL AU 4T 2010

Observations sur un échantillon de 18 001 réservations nettes sur l'année 2010

	T1	T2	T3	T4	T5 et +	TOTAL
Mises en vente	1502	3073	2889	1187	251	8 902
En %	17%	35%	32%	13%	3%	
Réservations nettes	2345	6317	6242	2412	685	18 001
En %	13%	35%	35%	13%	4%	
Offre commerciale *	2996	7368	7692	3350	914	22 320
En %	13%	33%	35%	15%	4%	

* Offre disponible en fin de période

- Les 2-3-pièces représentent 70 % des réservations.
- Les 3-pièces-et-plus représentent 52 % des réservations.
- Les 3-pièces-et-plus représentent 54 % de l'offre commerciale.

Tableau 6 : ÉTAT D'AVANCEMENT DE L'OFFRE COMMERCIALE EN COLLECTIF*

Observations sur un échantillon de 25 042 logements disponibles (en collectif) sur l'année 2010

	T1 2009	T2 2009	T3 2009	T4 2009	2009	T1 2010	T2 2010	T3 2010	T4 2010	2010	Evolution 2010 / 2009
Offre commerciale *	41570	36297	31847	27999	27999	29376	31050	27812	25042	25042	
livrée	3290	2437	3007	2796	2796	3262	3174	2388	1959	1959	-30%
Part livrée	8%	7%	9%	10%	10%	11%	10%	9%	8%	8%	

* Offre disponible en fin de période

Hors Bretagne et Nord

- **Baisse de l'offre livrée**

Tableau 7 : PRIX DE VENTE AU M² HABITABLE DES LOGEMENTS COLLECTIFS (HORS PARKING) EN TVA 19,6 %

Observations sur un échantillon de 68 846 réservations nettes sur l'année 2010

Prix de vente au m ² habitable	T1 2009	T2 2009	T3 2009	T4 2009	2009	T1 2010	T2 2010	T3 2010	T4 2010	2010	Evolution 2010 / 2009
Province	3 291 €	3 286 €	3 405 €	3 346 €	3 332 €	3 373 €	3 451 €	3 529 €	3 489 €	3 460 €	+3,9%
Ile de France	3 930 €	4 160 €	4 170 €	4 130 €	4 100 €	4 370 €	4 480 €	4 470 €	4 680 €	4 500 €	+9,8%
France entière	3 546 €	3 572 €	3 658 €	3 629 €	3 603 €	3 755 €	3 835 €	3 895 €	3 862 €	3 839 €	+6,5%

Hors Bretagne et OIP

- Faible progression des prix en Province de + 3,9 % par rapport à 2009.
- Forte progression des prix en Ile de France (+ 9,8 %).

Tableau 8 : PRIX DE VENTE MOYEN PAR TYPE DE LOGEMENTS COLLECTIFS (HORS PARKING) EN TVA 19,6 %

Observations sur un échantillon de 26 049 ventes nettes au quatrième trimestre 2010

	T4 2009					T4 2010				
	Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces	Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces
Province	118 610 €	164 138 €	226 057 €	313 306 €	444 109 €	117 899 €	168 235 €	230 475 €	321 341 €	557 393 €
Ile de France	139 013 €	184 147 €	245 166 €	347 291 €	523 503 €	163 240 €	205 327 €	281 128 €	392 394 €	541 081 €
France entière	123 399 €	168 692 €	231 565 €	323 603 €	483 238 €	126 778 €	175 218 €	243 314 €	338 809 €	557 981 €

Hors Bretagne et Nord

Tableau 9 : SUPERFICIE MOYENNE PAR TYPE DE LOGEMENTS COLLECTIFS (HORS PARKING) EN TVA 19,6 %

Observations sur un échantillon de 26 049 ventes nettes au quatrième trimestre 2010

Surface habitable en m ²	T4 2009					T4 2010				
	Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces	Studio	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces
Province	28 m ²	43 m ²	65 m ²	89 m ²	117 m ²	27 m ²	44 m ²	64 m ²	88 m ²	135 m ²
Ile de France	30 m ²	44 m ²	63 m ²	84 m ²	105 m ²	30 m ²	44 m ²	63 m ²	83 m ²	105 m ²
France entière	28 m ²	44 m ²	64 m ²	87 m ²	112 m ²	28 m ²	44 m ²	64 m ²	87 m ²	134 m ²

Hors Bretagne et Nord

Communautés d'Agglomération, CU et AU	Prix de vente au m ² (hors parking)		Variation
	2009	2010	2010 / 2009
Agglomération d'Angers	2 803 €	3 089 €	+10,2%
Agglomération de Marseille*	3 572 €	3 703 €	+4,0%
Agglomération d'Aix*	3 697 €	3 681 €	-1,0%
CA de Caen	3 130 €	3 348 €	+7,0%
CU de Nice Côte d'Azur	4 995 €	4 829 €	-3,3%
AU de Toulouse	2 981 €	3 210 €	+7,7%
CA de Tours	2 785 €	2 939 €	+5,5%
AU de Lyon	3 335 €	3 539 €	+6,0%
CA de Montpellier	3 408 €	3 591 €	+5,4%
Nantes Métropole	3 151 €	3 245 €	+3,0%

CU Bordeaux	3 139 €	3 260 €	+3,9%
CA de Rouen	2 926 €	3 093 €	+5,7%
CA d'Orléans	2 808 €	2 984 €	+6,3%
CA de Clermont	2 740 €	3 006 €	+9,7%
AU de Lille	3 076 €	3 144 €	+2,2%
Ile de France	4 100 €	4 500 €	+9,8%

* *Mises en vente.*

Sources : ADÉQUATION, CAPEM, CECIM, FPI NORD, L'OBSERVER, OCELOR, OEIL, OIH, OIP, OLOMA, OREAL.

OBSERVATOIRE DE LA FPI

Part des investisseurs dans les communautés d'agglomérations et aires urbaines



9 février 2011

Le top des 10 agglomérations dont la part des investisseurs est la plus forte en 2010

	Part des investisseurs en 2009	Part des investisseurs en 2010
CA de Montpellier	78%	81%
AU de Lille	58%	80%
CA de Nantes	72%	76%
CA d'Orléans	67%	75%
AU de Lyon	74%	74%
CU de Bordeaux	72%	74%
AU de Toulouse	69%	73%
CA d'Angers	56%	71%
CU de Strasbourg	58 %	68%
CA de Rouen	72%	66%
Ile de France	50%	57%
Agglomération de Marseille	54%	53%
Agglomération d'Aix	51%	52%

Les points marquants

Ile-de-France

- Le volume de ventes en **2010**, tous types d'habitats confondus, s'élève à **25.600 lots**. Ces ventes totales se répartissent comme suit : 21.500 lots en collectif classique, 1.700 en résidence avec services et 2.400 en individuel.
Par rapport à l'année 2009, celles-ci ont progressé de **19,6 %**. Les bons résultats de l'année écoulée profitent à tous les produits puisque le collectif total (collectif classique et résidences avec services) enregistre une augmentation de près de 20 % (+ 3.800 lots) et l'individuel de même, avec 400 lots en plus par rapport à l'année 2009
- **Les mises en vente** ont augmenté de 54 % entre 2009 et 2010. 8600 lots supplémentaires ont été mis en vente.
 - **La production de collectif total a été multipliée par 1,5**, tandis que les mises en vente de maisons individuelles progressent de 12,5 %.
- C'est seulement **la quatrième fois que l'offre totale de fin de période** (2004, 2005, 2009 et 2010) est inférieure à **10.000 lots**. Plus précisément, l'offre à fin 2010 en collectif total est quasi-identique à l'année précédente. Cependant, il faut noter une baisse de 500 lots en collectif classique par rapport à 2009.
 - La **relative stabilité de l'offre du collectif total**, à des niveaux bas, est **soutenue par les résidences avec services** (800 lots restant à vendre fin 2010). De plus, remarquons que **l'offre en individuel** est au plus bas avec **seulement 800 maisons au 31 décembre 2010** (- 42 % par rapport à 2009). Cette situation dégrade donc encore l'offre globale de fin de période.
 - L'offre commerciale est particulièrement tendue : 3,6 mois de ventes en moyenne sur l'Ile-de-France.
- En moyenne entre 2009 et 2010, **le prix moyen au m² à la vente** hors parking en collectif classique a progressé de **9,8 %** pour s'établir à **4.500 euros**.

Normandie

Région de Caen

- Une année 2010 **qui bat tous les records en termes de ventes** puisque la barre des 1.000 logements réservés est dépassée. Nous passons donc de 747 ventes en 2009 à 1.031 ventes **soit +38%**. Les 2 communes les plus dynamiques ont été Caen (43% des ventes en collectif) et Hérouville Saint-Clair (15%).
- Le marché immobilier a été soutenu **par une forte croissance des mises en vente** : 1.059 nouveaux logements mis en commercialisation en 2010 soit +61%.
- Par conséquent, l'offre commerciale disponible **n'augmente que très légèrement pour atteindre 441 logements**. Cela représente 5 mois théoriques de vente. Sur l'année, les ventes à investisseurs représentent 75% de l'ensemble et ont fortement augmenté (+47%), contrairement aux ventes à occupants qui n'augmentent que de 18%. La conséquence directe de l'augmentation des ventes est un taux d'écoulement en progression. En 2010, il a fallu environ 11 mois pour commercialiser un programme immobilier contre 17 mois en 2009.
- Le prix au m² (hors stationnement) est de 3.345 €/m² (soit + 5%).

Région de Rouen

- **Les ventes ont augmenté de +11%** entre 2009 et 2010 pour atteindre 1.059 logements. La ville de Rouen représentant 31% des ventes sur l'année.
- Parallèlement, **les mises en vente ont progressé dans une même proportion**, avec 894 logements nouvellement lancés.
- L'offre commerciale est **en baisse avec 404 logements disponibles** (contre 623 un an plus tôt) soit 4,5 mois théoriques de vente.
- La part des ventes à investisseurs est en baisse et ne représente plus que 64% contre 71% en 2009. Cela s'explique par un recours plus fort aux dispositifs d'aide à l'accession, qui ont favorisé 36% des ventes à propriétaires occupants (contre 24% en 2009).
- Le prix au m² est de 3.080 €/m² (hors stationnement), soit +5%.

Région de Deauville-Trouville

- Le nombre de ventes a **diminué très légèrement en 2010 avec 256 logements réservés** (-13 unités) ; notamment en raison d'un 4^{ème} trimestre à l'activité particulièrement faible (19 ventes seulement, contre une soixantaine les trimestres précédents).
- Les mises en vente ont été relancées, plus que doublant le volume de 2009. Lesancements commerciaux ont été particulièrement nombreux au 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2010, alors que le 4^{ème} reste très faible (40 logements mis en vente, contre plus d'une centaine auparavant).
- **L'offre commerciale est stable à 197 logements**, soit 9 mois théoriques de vente. Mais nous constatons une augmentation de la part du stock physique (25% de l'ensemble de l'offre en collectif contre 11% à fin 2009). Le prix au m² est de 4.290 €/m² (hors stationnement).

Région du Havre

- **Le niveau des ventes en 2010 est en augmentation (+13%)** par rapport à l'année 2009, pour atteindre 271 logements avec une part de marché des ventes à occupants en nette progression, à 55% du total. Les ventes dites « aidées » ont doublé pour atteindre 117 unités.
- **Les mises en vente ont plus que doublé en 1 an**, passant de 149 à 389 logements. Lesancements ont été très dynamiques au 1^{er} et au 3^{ème} trimestre 2010 (plus de 140 mises en vente chacun).
- L'offre commerciale disponible est en **légère augmentation** à 176 logements malgré 96 logements retirés de la commercialisation sur l'année. Le prix au m² hors stationnement est stable à 3.048 €/m².

Aire Urbaine de Lille

Le 4^{ème} trimestre 2010 s'est caractérisé par une accélération des réservations à destination des investisseurs.

- **Les réservations nettes** sont, en effet, en augmentation de 20 % par rapport au 4^{ème} trimestre 2009, et de 10 % sur l'année.
 - Les réservations sont essentiellement constituées de ventes à investisseurs (environ 71%).
 - Les acquéreurs occupants sont constitués à 50% de vente à TVA réduite à 5.5% (Pass Foncier, zones ANRU).
 - La part du logement individuel, même si la progression est importante en volume (+47%), demeure faible (environ 21% des réservations nettes).
 - Le taux de désistement reste faible à environ 10%.

- **Les mises en vente** du 4^{ème} trimestre 2010 sont équivalentes à celles du 3^{ème} trimestre 2009. Sur l'année, la progression est en revanche de 58% du fait notamment d'un écart important entre le 4^{ème} trimestre 2009 et le 4^{ème} trimestre 2010.

- **L'offre commerciale** quant à elle augmente de 15 % sur l'année et représente environ 9 mois d'activité.

- **Le prix moyen réservé** sur 2010 ressort en légère hausse (+2.2%) pour se situer à 3.144 € TTC / m² habitable.

Les premiers éléments de l'année 2011 laissent à penser que les ventes à investisseurs devraient marquer un peu le pas en ce début d'année au profit des acquéreurs occupants, principalement en maisons individuelles, en s'appuyant sur la diffusion du PTZ+.

Communauté Urbaine de Strasbourg

- **L'activité générale est en hausse pour 2010**, notamment grâce aux investisseurs privés qui représentent 68 % des réservations. On note une augmentation de la part relative du collectif (91% contre 68% en 2009) au détriment des résidences avec services (8% contre 24% en 2009)
- **La reprise des mises en vente** permet de stabiliser l'offre disponible à 387 logements (équivalent à 8 mois de commercialisation).
- **Le prix de vente moyen du m² (collectif et individuel groupé) recule** de 1,5% (3 008 €/m² habitable/TVA à 19,6% hors parking) en 2010 contre 3054 €/m² habitable en 2009) ; les ventes à utilisateurs sont en baisse de 3% soit 2 887 € (TVA à 19,6% /HP et celles des investisseurs de 1%, soit 3040 €

Aire urbaine de Lyon

L'année 2010 affiche une activité soutenue du marché, dans la continuité des très bons résultats 2009.

- **Le volume des ventes nettes (hors ventes en bloc) progresse de 11% entre 2009 et 2010** (5 344 ventes, contre 4 800 en 2009), principalement du fait de la raréfaction des ventes en bloc (263 réservations pour 939 en 2009, soit 72 %).
 - Les ventes en « Collectif » enregistrent une hausse de 10 % avec 5 109 unités contre 4 630 pour la même période en 2009.
 - La part des ventes aux investisseurs est restée stable au cours de l'année 2010 (de 62 % à 61 % entre 2009 et 2010).
 - On note également une **forte baisse des ventes en blocs de 65%**, passant de 1198 unités en 2009 à 415 en 2010.
- **Les mises en vente ont fortement progressé en 2010** (passant de 3 181 en 2009 à 5653 en 2010) mais restent insuffisantes pour renouveler l'offre commerciale, qui représente 5,6 mois d'écoulement.
- Comparativement à l'année 2009, **l'offre disponible a baissé de 10 % en 2010**, passant de 2 785 à 2 510.
- **Le prix de vente** (m² habitable hors parking en collectif) connaît **une hausse de 6 %** (soit 3 540 €/m² habitable).

Pays de la Loire

- Les ventes de logements neufs sur la Métropole Atlantique (Nantes, Saint Nazaire) ont progressé de 9,1% entre 2009 et 2010, avec un pic au 4ème trimestre 2010 (1474 réservations, contre 1000 ventes par trimestre depuis début 2009). A Angers, le marché stagne (726 réservations nettes en 2010 contre 718 en 2009).
- Les mises en vente de la Métropole Atlantique ont augmenté de 38,1% par rapport à 2009, tiré par le marché de Nantes Métropole (+61,8% entre 2009 et 2010).
 - **L'offre commerciale** passe sous le seuil des 2 000 logements (1 804 logements en 2010, contre 2 217 en 2009), et ramène le stock de logements neufs disponibles à 4,7 mois d'écoulement (6,3 mois en 2009). A Angers, l'offre commerciale se reconstruit (passant de 6,2 mois d'écoulement à 9,7 mois en 2010).
 - **Les ventes à investisseurs** progressent sur l'ensemble de la zone : **+19%** pour la Métropole Atlantique (dont +23% pour Nantes Métropole) et **+29%** pour Angers. Les parts des ventes à investisseurs en 2010 sont, respectivement, de **74%** pour la Métropole Atlantique (68% en 2009), et **71%** à Angers (56% en 2009).
- Dans la Métropole Atlantique, et en particulier pour Nantes Métropole, **les prix de vente** progressent de respectivement de +4% et +3%, soit 3 250€/m² en 2010 (3 120€/m² en 2009). A Angers, le prix de vente moyen d'un logement neuf passe le seuil des 3 000€/m² (3 089€/m² en 2010 contre 2 803€/m² en 2009, soit +10,2% d'augmentation).

Aire de Toulouse

Les ventes de l'année 2010 constitue un record, 6 720 ventes en 2010 contre 5530 en 2009, 2740 en 2008.

- **Le niveau des ventes est soutenu** (+ 21 % en 2010 par rapport à 2009) sous les effets du Pass Foncier®, du PTZ et de la loi Scellier.
 - 671 logements aidés (TVA réduite) vendus en 2010 contre 400 en 2009.
 - Les ventes à propriétaires occupants en TVA à 19,6% baissent de 9% (1139 ventes en 2010 contre 1327 en 2009)
 - Du fait de l'attractivité du dispositif Scellier, très forte demande et donc progression des ventes aux investisseurs (+29%, soit 4912 ventes) ; leur part passe de 69% en 2009 à 73% en 2010.
 - En outre le volume des ventes en bloc a fondu en 2010 (570 unités contre 2260 en 2009), année du plan de relance.
- **Les mises en vente ont très fortement augmenté début 2010** (+ 67 % entre 2009 et 2010) ; le renforcement des mises en vente (6 873 en 2010), qui ont retrouvé le niveau de 2007 a permis d'alimenter le marché, notamment en produits d'investissement locatif. Très peu de retrait d'opérations.
- **L'offre commerciale est très faible** (2 250 logements –identique à fin 2009) et représente en moyenne 4 mois de stocks contre 17 mois en 2007.
- **Le prix de vente au m² habitable des logements collectifs à 19,6% a augmenté** de 7,7 % entre 2009 et 2010, pour atteindre en moyenne en 2010 3 210€/m² habitable et hors stationnement. A noter un petit effet de structure du fait du renforcement des ventes sur le pôle urbain.

La Provence

Malgré une baisse de l'offre nouvelle et des réservations observée en fin d'année, le marché immobilier demeure très satisfaisant en 2010.

- Sur les douze derniers mois, la progression **des réservations** atteint 3 % et on constate un redressement plus spectaculaire **des mises en vente** de 41 %.
- Malgré la forte hausse des mises en ventes, les réservations demeurent supérieures à l'offre nouvelle, ce qui se traduit par une baisse du stock de l'ordre de 22% sur un an.
- L'agglomération de Marseille représente 65% des réservations réalisées, en progression de 5% par rapport à 2009. C'est sur ce secteur que les mises en vente sont les plus fortes, elles représentent 68% des mises en vente. Pour le stock il représente 48% du stock du secteur.
- Sur cette agglomération les réservations progressent de 13% par rapport à 2010, les mises en vente sont elles aussi en forte hausse 69%. Les réservations supérieures à l'offre nouvelle génèrent une baisse du stock de 24%.
- Le stock en Provence est composé de 90% de logements collectifs, ils représentent 92% de l'offre nouvelle.
- **Le prix de vente** sur un an enregistre une hausse de l'ordre de 5 % sur l'ensemble du secteur de l'OIP, malgré une relative stabilité au cours du 2e semestre.

Côte d'Azur

La dynamique des ventes, dopée par le dispositif d'investissement locatif « Scellier », conduit à une pénurie de stock car les mises en ventes sont insuffisantes.

- En effet, **les mises en vente** en 2010 ne progressent que **de 11%** entre 2009 et 2010.
- Le stock de logements neufs à la vente au 1^{er} janvier 2011 est de 1.663 sur les Alpes Maritimes soit 6 mois de délai d'écoulement.
- cela explique en partie **la relative faiblesse des transactions qui sont en baisse de 11 %** par rapport à l'année 2010 avec 2.943 réservations nettes (+ 213 ventes en bloc + 120 en résidences services) sur les Alpes Maritimes en 2011.
- Le prix de vente moyen des logements vendus au détail sur les Alpes Maritimes est relativement stable à 5.404 €/m² habitable, hors stationnement, en raisonnable augmentation de 4 % sur 1 an.

Aire de Clermont Ferrand (communauté d'agglomération de Clermont Ferrand, Rioms et Issoire)

L'activité reste soutenue avec un nombre de mise en vente en forte hausse par rapport à 2009, et des réservations qui progressent. L'offre commerciale se contracte néanmoins légèrement, maintenant la tension sur les prix.

- Les réservations nettes ont augmenté de +53% par rapport à 2009, passant de 514 à 789 réservations nettes. Il y a eu 710 ventes en « collectif » en 2010 (499 en 2009).
- Les mises en ventes ont fortement progressé par rapport à l'année dernière : 313 mises en ventes en 2009 et 819 en 2010.
- L'offre commerciale s'est réduite de -10 % entre 2009 et 2010, ramenant le stock de logement neuf à 5,6 mois d'écoulement (9,6 mois en 2009).
 - Pour la CA de Clermont Ferrand, **l'offre commerciale** a progressé de +13% entre 2009 et 2010, s'appuyant sur un nombre de **mises en vente** en pleine expansion (+254 % entre 2009 et 2010).
- Les ventes de logements neufs à investisseurs ont progressé au même rythme que les réservations nettes (+47% entre 2009 et 2010), leur part est donc restée stable sur cette période (58%).
- Les prix de ventes moyen ont augmenté de +9,4%, passant de 2 676€/m² en 2009 à 2 982€/m² en 2010.

Région de Bordeaux et bassin d'Arcachon

Bien que les mises en vente aient bien progressé en 2010, elles restent insuffisantes pour soutenir le rythme de croissance des ventes nettes, ce qui se traduit par un effritement de l'offre commerciale.

- **Les mises en ventes** ont progressé de +37% entre 2009 et 2010 sur l'ensemble de la zone. Pour la CU de Bordeaux, qui représente 87% des mises en ventes, elles sont passées de 2 425 en 2009 à 3 564 en 2010.
- **Les réservations nettes** ont augmenté de 14 % par rapport à 2009.
 - Les ventes de la CU de Bordeaux ont augmenté de +10%. Parallèlement, **l'offre commerciale** a perdu 10% par rapport à 2009.
 - Pour le Bassin d'Arcachon, le nombre de réservations nettes a presque doublé entre 2009 et 2010 (+81%). Cette forte montée des ventes s'est traduite par une baisse marquée de l'offre commerciale (-71% entre 2009 et 2010) : Alors qu'en 2009, l'offre commerciale représentait 17 mois d'écoulement, en 2010 elle ne représente plus que 3 mois.
 - La part des ventes à investisseurs s'est maintenue dans la CU de Bordeaux (de 72% en 2009 à 74% en 2010), alors qu'elle progresse dans le bassin d'Arcachon (56% en 2009 et 63 % en 2010).
- **Les prix de ventes** de logements neufs progressent de +3,6% dans la CU de Bordeaux (3 260€/m² en 2010) et de +2,9% dans le Bassin d'Arcachon (3 619€/m² en 2010)

Région de Rennes

L'activité générale est en hausse pour le marché de la région de Rennes et des tensions apparaissent sur l'offre commerciale qui s'est largement contractée (le stock de logement neuf est passé de 9,7 mois à 4,6 mois d'écoulement).

- **Le volume global des ventes** progressent de +34% entre 2009 et 2010, passant de 2 448 réservations nettes en 2009 à 3 288 en 2010.
 - Il y a eu 2 850 ventes en « collectifs » sur l'année 2010, contre 2 212 en 2009 (+29%).
 - La part des **ventes à investisseurs** a progressé régulièrement au cours de l'année 2010, passant de 53% au 1^{er} trimestre à 61% en fin d'année.

- **Les mises en vente** suivent la même tendance et progressent de +36,5% par rapport à l'année précédente.

- **L'offre commerciale** s'est réduite de -35 % entre 2009 et 2010, et représente 4,6 mois d'écoulement en 2010 (contre 9,7 mois en 2009).

- Sur l'année 2010, **le prix de vente** moyen d'un logement neuf pour la région de Rennes a été de 2 909€/m².

Région de l'Hérault- et du Gard

L'Hérault, et plus particulièrement la région de Montpellier (76% des mises en vente de logements neufs en 2010 en Hérault-Gard), est le principal marché et le plus dynamique du Languedoc Roussillon.

- Globalement, **les ventes** se réduisent de -6% par rapport à 2009 (5 201 réservations nettes en 2010, contre 5 515 en 2009). Elles augmentent de +4% dans l'Hérault (+13% pour la CA de Montpellier), et diminuent de 43% dans le Gard par rapport à 2009.
 - **Les ventes en « collectif »** restent stables pour la région entre 2009 et 2010 (avec 4830 ventes). Localement, elles progressent de +7% en Hérault (+16% à Montpellier) et se réduisent de 43% dans le Gard par rapport à 2009.
 - De la même façon, **les ventes à investisseurs restent** stables sur l'ensemble de la région : elles progressent de 8 % en Hérault (+18% à Montpellier) et se réduisent dans le Gard (-39%). Elles représentent 80% des ventes de la région en 2010.

- **Les mises en ventes** progressent de + 48 % dans l'Hérault (4965 mises en ventes en 2010), portée par le marché de la CA de Montpellier (+52% entre 2009 et 2010). Dans le Gard, elles augmentent de +25% (591 à fin 2010).

- **L'offre commerciale** se contracte dans le Gard (-16%) et augmente en Hérault (+14%). Sur 2010, cette offre représente 6,7 mois d'écoulement pour le Gard et 5 mois pour l'Hérault (3,8 mois pour la CA de Montpellier).

- Par rapport à 2009, **les prix des logements neufs** augmentent de +4,6% dans le Gard (2 953€/m² en moyenne pour 2010). Dans l'Hérault, ils progressent de +4,5% (avec un prix moyen de 3 480€/m²) et de +5,4% juste pour la CA de Montpellier (3 591€/m²).

Centre

Le marché ralenti à Orléans, Tours et Chartres, bien que l'activité soit toujours spécifique à chacune des trois Agglomérations. Les mises en ventes ont progressé, les réservations nettes se sont réduites entre 2009 et 2010, et les offres commerciales se sont contractées à Orléans et Chartres. Sur l'ensemble de la zone, les prix de ventes ont augmenté de près de +5% par rapport à 2009.

- **Les ventes nettes** de logements s'essouffent en 2010 (-3% à Orléans, -5% à Tours et -10% à Chartres par rapport à 2009), bien qu'elles restent à un niveau correspondant à celui des meilleures années. L'investissement se réduit (-1% à Tours, -28% à Chartres et +9% à Orléans entre 2009 et 2010), mais la part des ventes à investisseurs se maintient à 65% sur l'année 2010 en raison de la baisse en parallèle des ventes à occupants.
- Globalement, **les mises en ventes** progressent de +44%, passant de 1 831 à 2 646 mises en vente en 2010 (+24% à Orléans, +44% à Tours et +103% à Chartres par rapport à l'an passé).
- **L'offre commerciale** se réduit à Orléans et à Chartres (respectivement -13,7% et -6,2% par rapport à 2009) et progresse de +3% à Tours. En termes d'écoulement, l'offre commerciale se réduit mais reste supérieure à 4 mois d'écoulement à Orléans et à Chartres. A Tours, l'offre commerciale représente désormais 7 mois de ventes.
- **Les prix de vente** de logements neufs ont progressé de +5% sur l'ensemble de la zone par rapport à 2009, et restent sous la barre des 3 000€/m² (2 924€/m² à Tours, 2 977€/m² à Orléans et 2 752€/m² à Chartres en 2010).

Note méthodologique

Champs d'étude	· Ventes de logements au détail (occupants et investisseurs)
	· Ventes de logements en blocs (comptabilisées séparément, trimestriellement ou annuellement)
	· Ventes de résidences avec services
Zones géographiques observées	Cf. Couverture de l'Observatoire
Ventes	· Suivi des ventes nettes et brutes
	· Désistements affectés sur la période où ils se sont produit : Ventes Nettes (N) = Ventes Brutes (N) - Désistements (N)
	· Offre de fin de période (N) = Offre de la période (N-1) + Mises en Ventes (N) - Ventes Nettes (N) - Abandons (N)
Mises en ventes	· Logement mis en vente pendant la période étudiée (mensuellement ou trimestriellement)
Offre	· Ajout de lots : mise en vente de logements supplémentaires sur une tranche déjà existante
	· Modification de la répartition du bien (ex : un studio et un 2 pièces transformés en 3 pièces)
	· Retrait total ou partiel du lot (une partie ou la totalité des logements restants sont retirés de la vente)
	· Fusion des tranches, au cas par cas (alors que le programme comporte 2 tranches, une seule est comptabilisée)
	· Sont retirés de l'offre : <ul style="list-style-type: none"> - Les logements mis en location partielle - Les logements dont le suivi est arrêté - Les ventes en blocs ou totales - Les logements faisant l'objet d'une suspension de la commercialisation (et réintégrés lorsque la commercialisation reprend)
Prix	· Prix de vente moyen au m ² habitable des logements collectifs réservés (TVA à 19,6 % et à 5,5 %)
Communication des données	· 30 du mois suivant le trimestre

Couverture de l'Observatoire

Observatoires	Zones géographiques
ADEQUATION	- Hérault : Montpellier, Béziers, Sète (CA et région de) - Gard : Nîmes, Alès, Uzès (CA et région de) - Normandie : Caen, Rouen, Trouville, le Havre (CA et région de)
CAPEM	- Ile de France
CECIM	- Lille (AU) - Lyon (AU) - Alpes et 2 Savoies
OBSERVER	- Toulouse (AU)
OCELOR	- Chartres (CA et région de) - Orléans (CA et région de) - Tours (CA et région de)
ŒIL	- Clermont Ferrand (CA et région de)
OIBM	- Bordeaux (CU et région de) + bassin d'Arcachon
OIH	- Nice-Cote d'Azur
OIP	- Bouches du Rhône : Marseille, aire marseillaise, aire aixoise, aire ouest de Bouches du Rhône - Aire Toulonnaise et Moyen Var - Aire Var Est - Aire Avignonnaise - Aires Urbaines des Alpes
OLOMA	- Métropole Atlantique : Nantes Métropole, Cap Atlantique, Carène, Estuaire Nord - Angers (SCOT)
OREAL	- Rennes (CA et région de)

Le marché français de la promotion immobilière est composé de 80 aires de marché (données 2009). Ces aires se répartissent dans les 17 régions FPI en :

- 18 marchés métropolitains (> 1000 ventes/an),
- 60 aires de marchés (< 1000 ventes/an).

L'Observatoire FPI, sur les données trimestrielles remontées par les différents observatoires régionaux, couvre :

- 15 marchés métropolitains, soit 57,8 % des ventes logements neufs en France métropolitaine en 2010 (55,6 % en 2009),
- 13 aires de marchés, représentant 8,4 % des ventes logements neufs en France métropolitaine en 2010 (8,1 % en 2009).

Ainsi l'Observatoire de la FPI a couvert 66,2 % des ventes de logements neufs en France métropolitaine en 2010 (63,7 % en 2009). Les marchés métropolitains observés représentant 87,6 % des marchés observés, les marchés secondaires représentant 12,3 % des observations.