

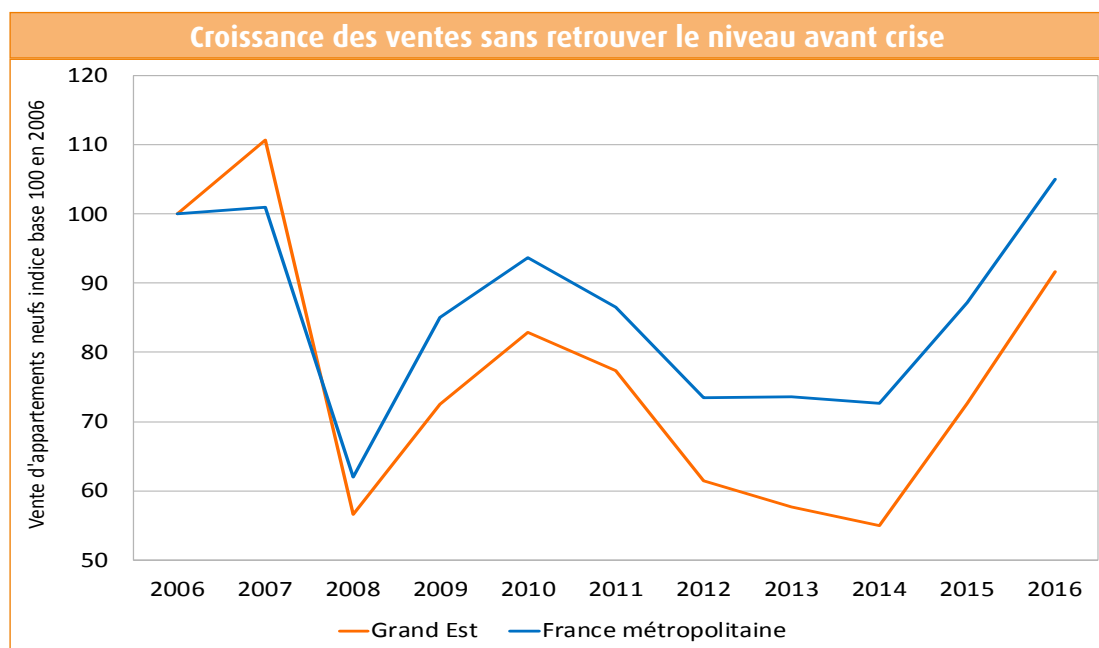
Le Grand Est renoue avec la croissance des ventes d'appartements

Les ventes d'appartements neufs en 2016 sont en hausse de 26 % par rapport à l'année précédente et atteignent 6 900 appartements. Dans le même temps, 6 400 appartements ont été mis en vente, en progression de 14 % par rapport à 2015. Le prix moyen des appartements vendus (3 230 €/m²) est l'un des plus bas parmi les régions métropolitaines mais des disparités importantes sont observées entre les agglomérations. Leur taille reste parmi les plus élevées bien qu'elle ait perdu 6 m² en moyenne depuis 2011. Plus de 40 % des appartements vendus ou mis en vente sont localisés dans l'Eurométropole de Strasbourg.

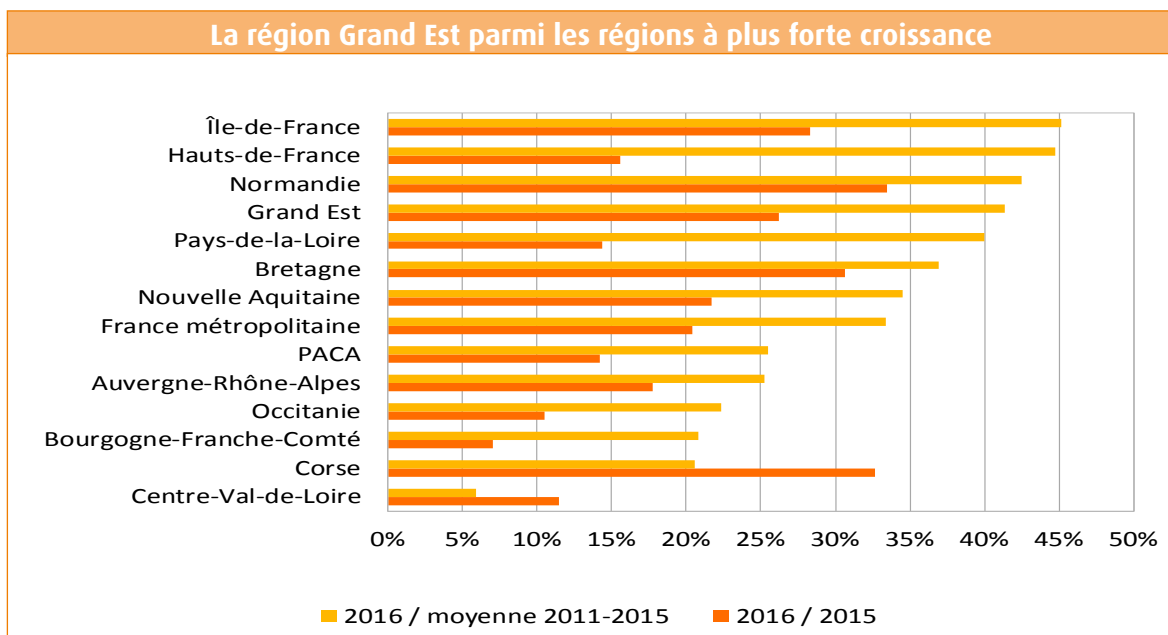
Des ventes à un haut niveau

En 2016, les ventes d'appartements neufs en promotion immobilière en région Grand Est atteignent un niveau qui n'avait plus été atteint depuis le déclenchement de la crise. 6 900 appartements ont été vendus, soit 26 % de plus qu'en 2015 et 40 % au-dessus de la moyenne des 5 dernières années. Il s'agit d'évolutions très positives, classant le Grand Est parmi les régions métropolitaines

les plus dynamiques à cet égard. La région se place ainsi au 4^e rang des régions en termes d'évolution par rapport à la moyenne 2011-2015. Seules les régions Île-de-France, Hauts-de-France et Normandie la devancent. En revanche, la région ne retrouve pas le volume de ventes atteint les années précédant la récession alors que celui-ci est dépassé de 5 % en France métropolitaine.



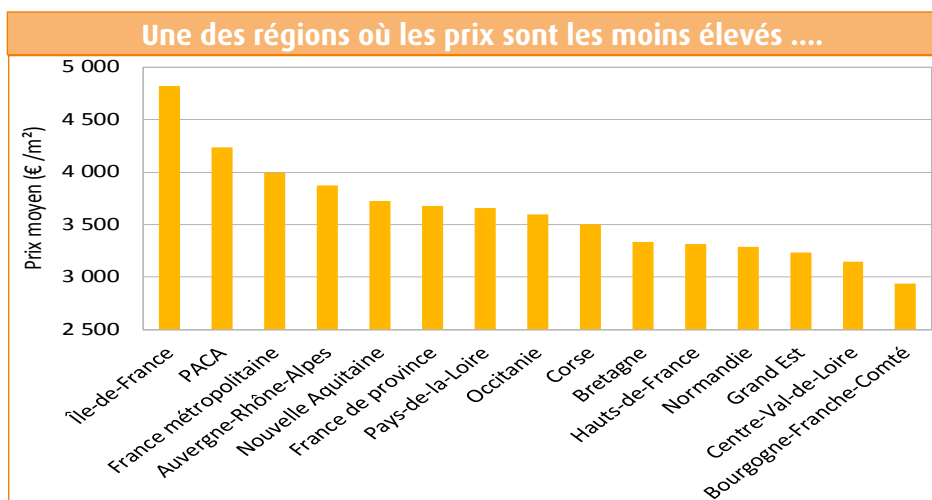
Source : DREAL Grand Est, ECLN



Source : DREAL Grand Est, ECLN

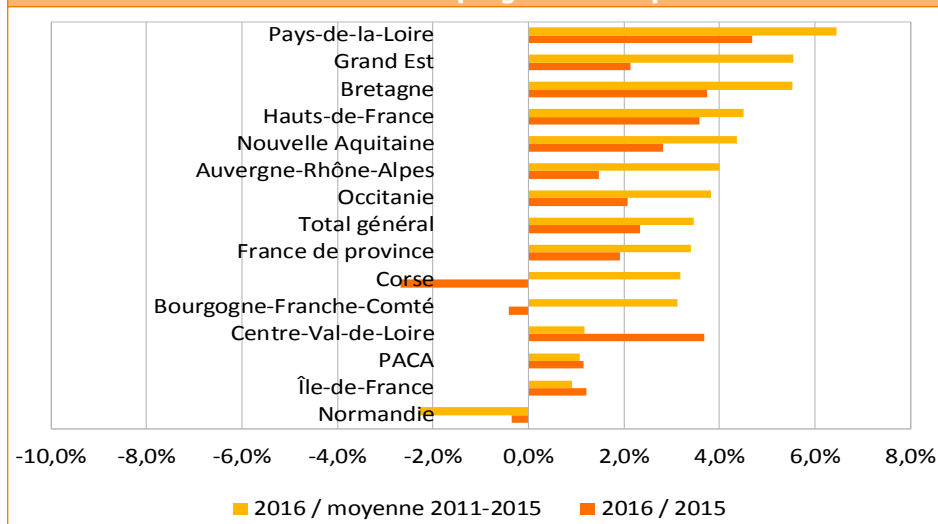
Des prix encore relativement peu élevés

Le prix moyen des appartements s'établit à 3 230 € le m², soit 450 € de moins que la moyenne métropolitaine hors Île de France. Seules les régions Bourgogne-Franche Comté et Centre-Val-de-Loire affichent un prix moins élevé. Ce prix a augmenté de 2 % par rapport à 2015, comme le prix moyen métropolitain. En comparaison à la moyenne des 5 dernières années, l'augmentation est de 6 % alors qu'elle n'est que de 3 % pour l'ensemble du territoire. Seuls les Pays-de-la-Loire affichent une croissance plus élevée par rapport à la moyenne quinquennale.



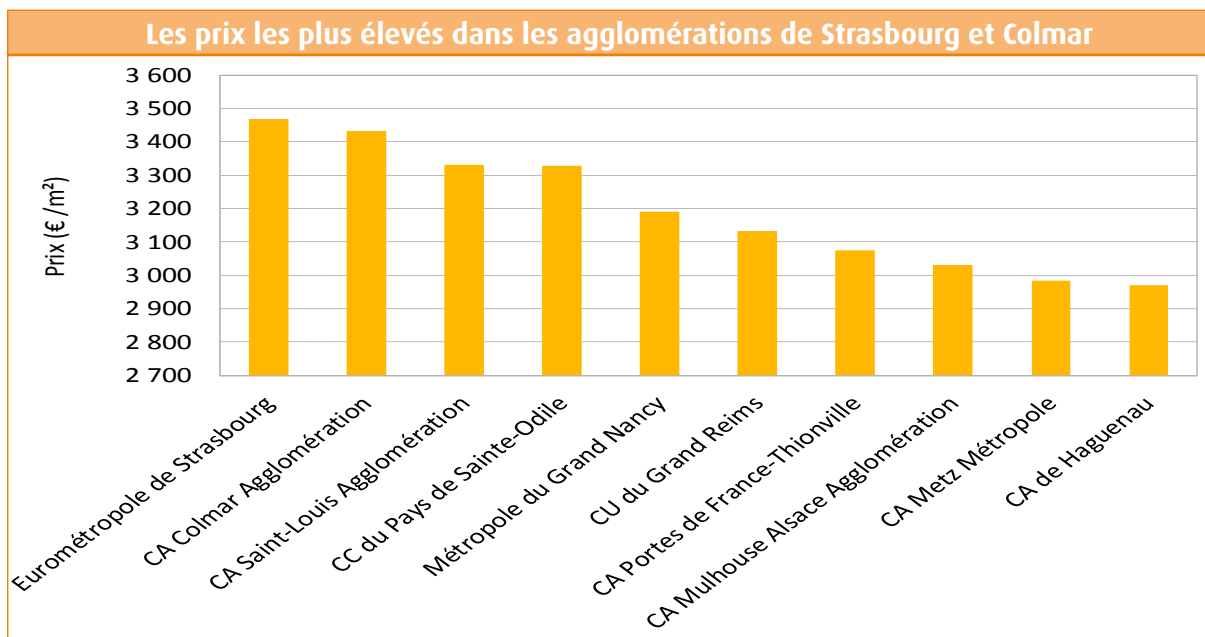
Source : DREAL Grand Est, ECLN

.... mais où ils progressent le plus



Source : DREAL Grand Est, ECLN

Un quart des appartements de la région sont vendus plus de 3 600 € le m² et 10 % plus de 4 300 €/m². Les appartements du Bas-Rhin, en particulier ceux de l'Eurométropole de Strasbourg, ainsi que ceux de l'agglomération de Colmar sont sur-représentés parmi les appartements les plus chers. À l'inverse, un quart des appartements sont vendus moins de 2 850 € le m², les 10 % les moins chers étant inférieurs à 2 600 €/m². Ce sont les appartements de la Moselle, en particulier ceux de l'agglomération de Metz, et de la communauté d'agglomération d'Hagenau qui sont sur-représentés dans cette catégorie.



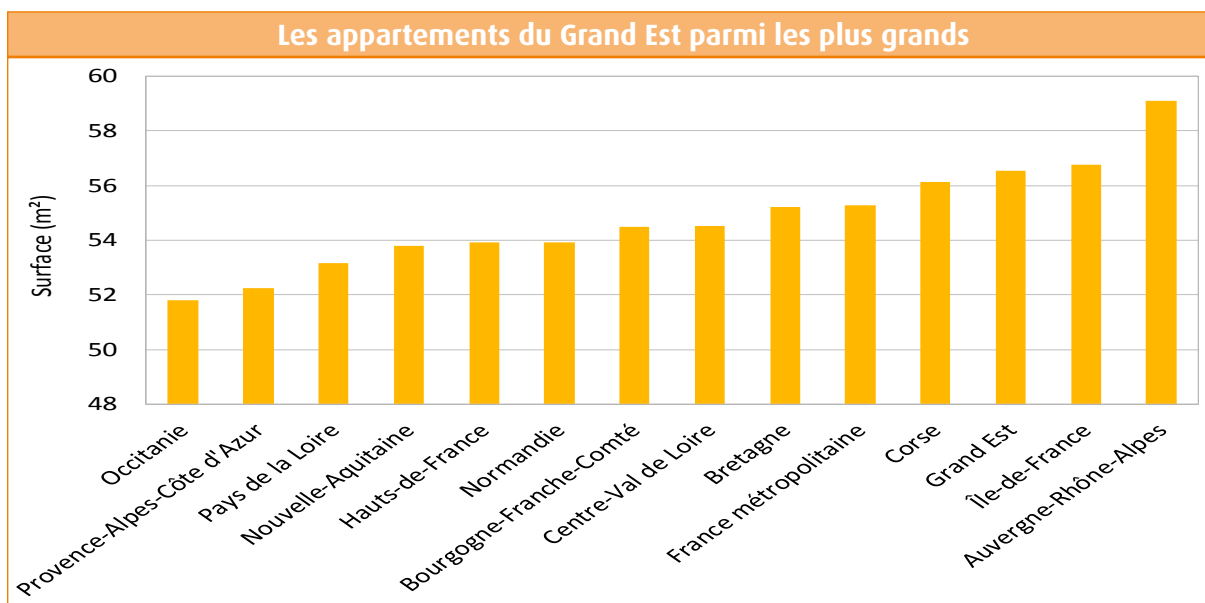
Source : DREAL Grand Est, ECLN

La taille des appartements vendus diminue

Avec une surface moyenne de 57 m², les appartements vendus dans la région Grand Est sont plus grands que la moyenne métropolitaine (55 m²). Seules les régions Île-de-France et Auvergne-Rhône-Alpes affichent des surfaces plus élevées.

En 2011, la taille des appartements du Grand Est était largement supérieure à celle de toutes les autres régions. L'écart atteignait 5 m² avec les régions aux surfaces les plus élevées, Bourgogne-Franche Comté, Auvergne-Rhône-Alpes, Corse.

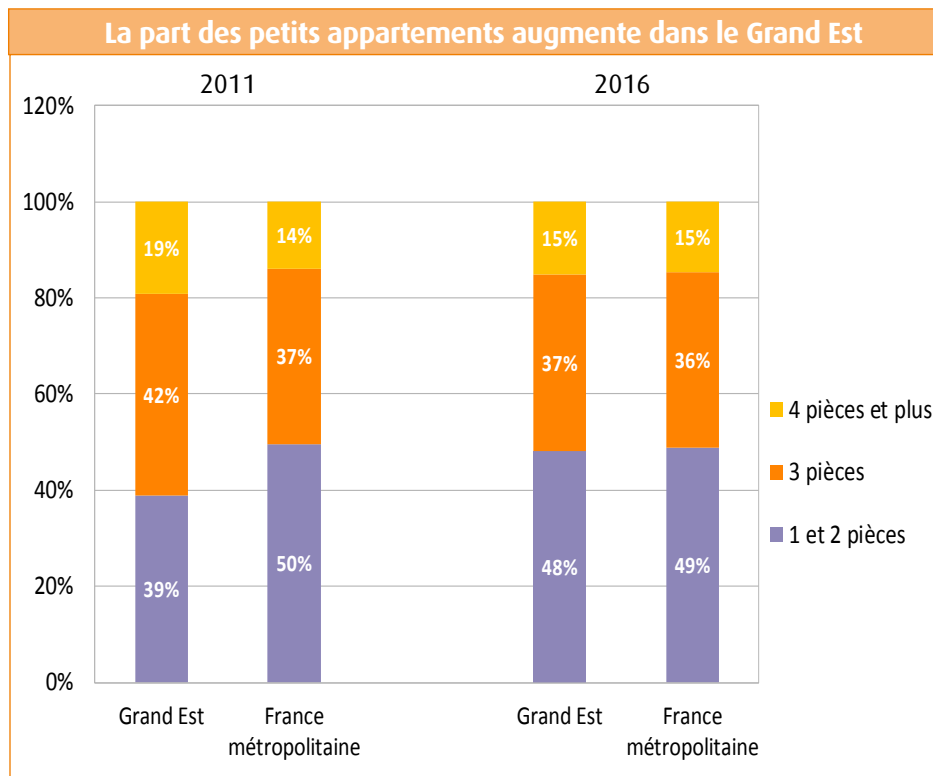
En 5 ans, la surface moyenne des appartements a diminué de près de 6 m² dans le Grand-Est, alors qu'elle a augmenté en moyenne d'1 m² en Île de France et de presque 2 m² en Auvergne-Rhône-Alpes.



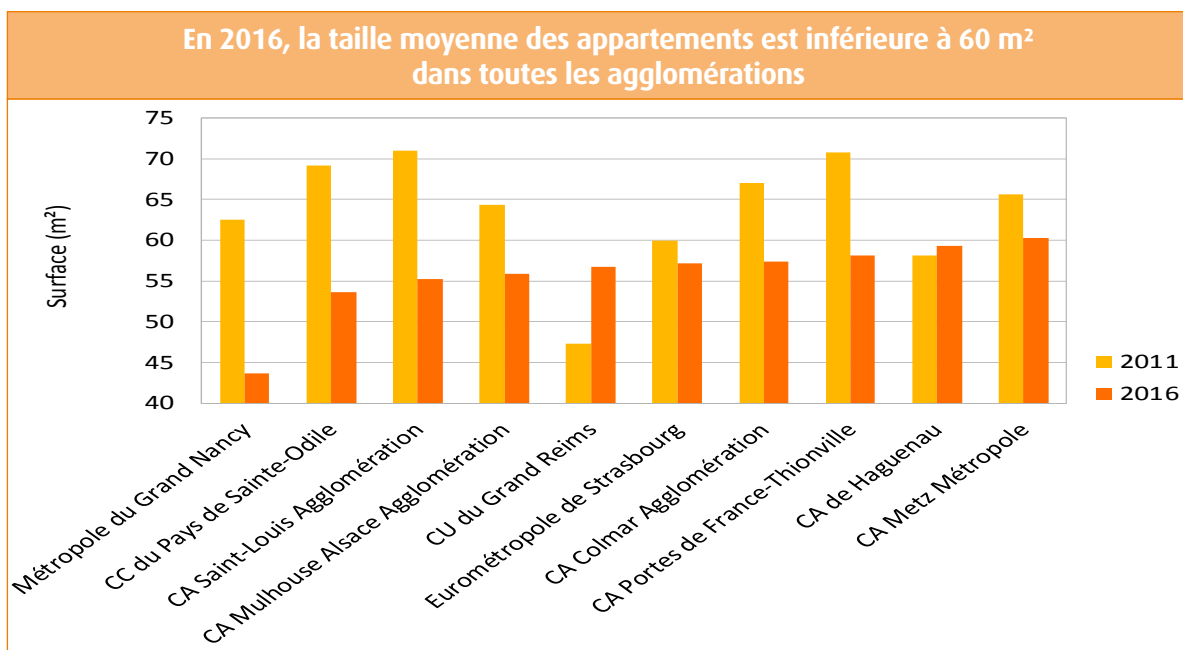
Source : DREAL Grand Est, ECLN

Entre 2011 et 2016, la part des appartements de une et deux pièces est passée de 39 % à 48 % du total des appartements vendus dans le Grand Est. Elle rejoint ainsi la moyenne métropolitaine alors qu'elle était inférieure de 10 points en 2011. Le poids des appartements de petite et de grande taille s'est réduit d'autant. La répartition par taille rejoint ainsi en 2016 la structure observée au niveau France métropolitaine.

La taille moyenne des appartements vendus a diminué drastiquement (- 19 m²) dans la métropole du Grand Nancy, cette dernière affichant la surface la plus faible en 2016 (44 m²). Elle a également fortement chuté dans la communauté de communes du Pays de Sainte-Odile et dans la communauté d'agglomération de Saint-Louis, les surfaces moyennes atteignant respectivement 54 et 55 m² en 2016. Seule la communauté urbaine du Grand Reims affiche une hausse de la taille moyenne, + 9 m² entre 2011 et 2016 mais les appartements ne sont pas parmi les plus grands commercialisés dans le Grand Est.



Source : DREAL Grand Est, ECLN



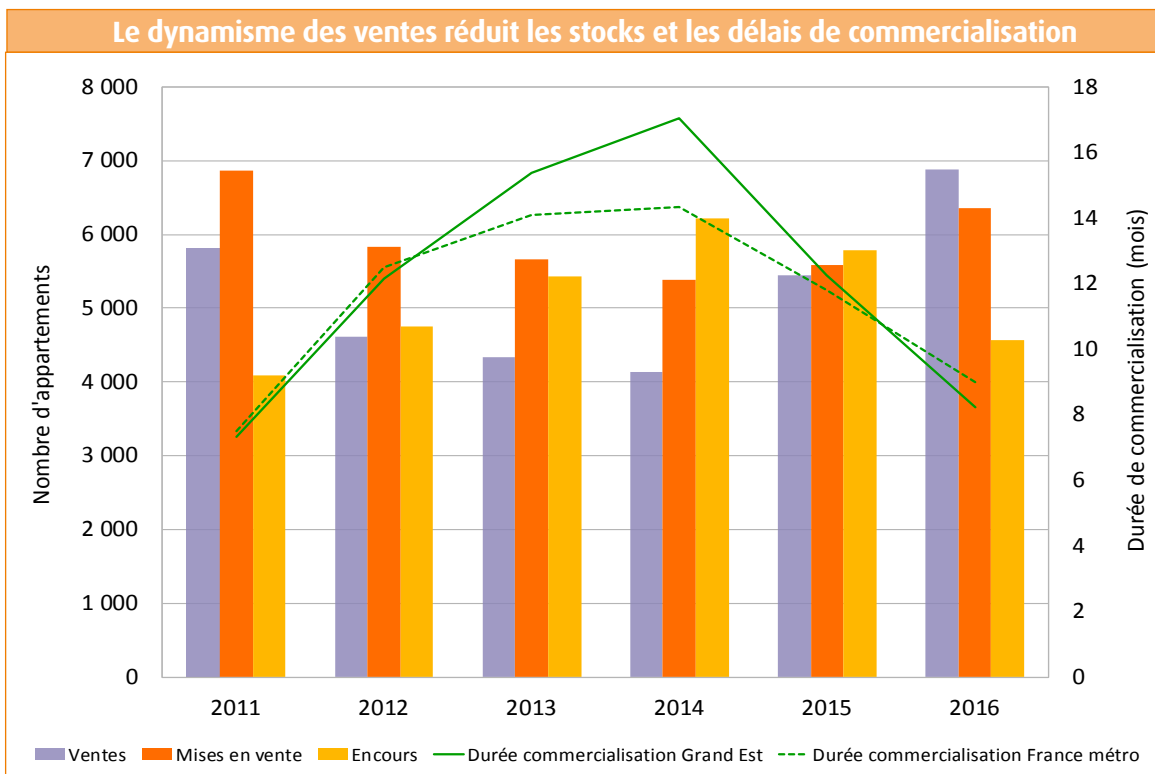
Source : DREAL Grand Est, ECLN

L'offre et la demande s'équilibrent : le marché est fluide

Les promoteurs ont ouvert, en 2016, de nombreux programmes immobiliers permettant la mise sur le marché de 6 400 nouveaux appartements, soit une progression de 14 % par rapport à l'année précédente et de 8 % par rapport à la moyenne des 5 dernières années. Ces évolutions sont identiques

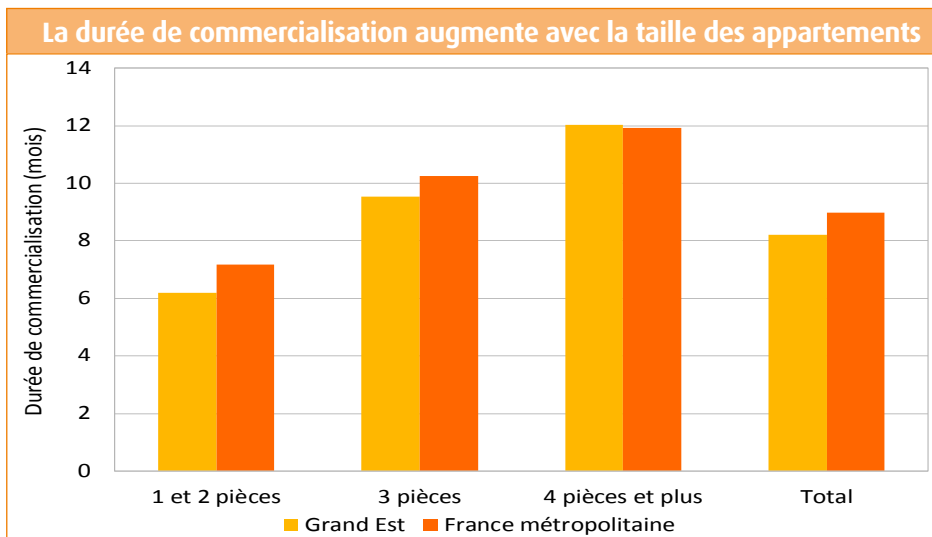
à celles enregistrées sur l'ensemble du territoire métropolitain. Malgré cette hausse des mises en vente, les délais de commercialisation se réduisent nettement, le nombre de logements vendus dépassant largement celui des appartements nouvellement offerts à la vente. Le délai de commercialisation

est estimé à 8 mois au dernier trimestre 2016 alors qu'il était encore de 15 mois deux ans auparavant. Le stock disponible a diminué de 20 % entre le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2016 avec un encours de 4 400 appartements proposés à la vente.

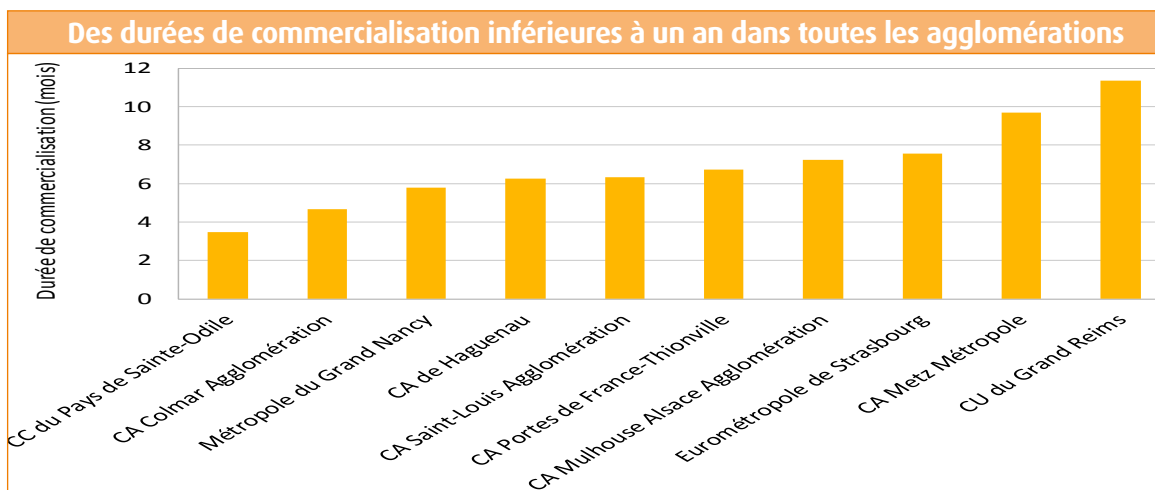


Source : DREAL Grand Est, ECLN

La durée de commercialisation des appartements de 3 pièces est estimée à 10 mois, celle des appartements plus grands, à 12 mois ; ce sont des délais très proches de la moyenne métropolitaine. En revanche, pour les appartements plus petits, la durée de 6 mois de la région Grand Est est plus courte d'un mois par rapport au niveau métropolitain. La durée de commercialisation est inférieure à 1 an dans toutes les agglomérations de la région. Elle est particulièrement réduite dans la communauté de communes du Pays de Sainte Odile (3,5 mois) et atteint 10 et 11 mois respectivement dans la communauté d'agglomération de Metz métropole et la communauté urbaine du Grand Reims.



Source : DREAL Grand Est, ECLN



Source : DREAL Grand Est, ECLN

Les programmes immobiliers et les ventes concentrés dans les agglomérations

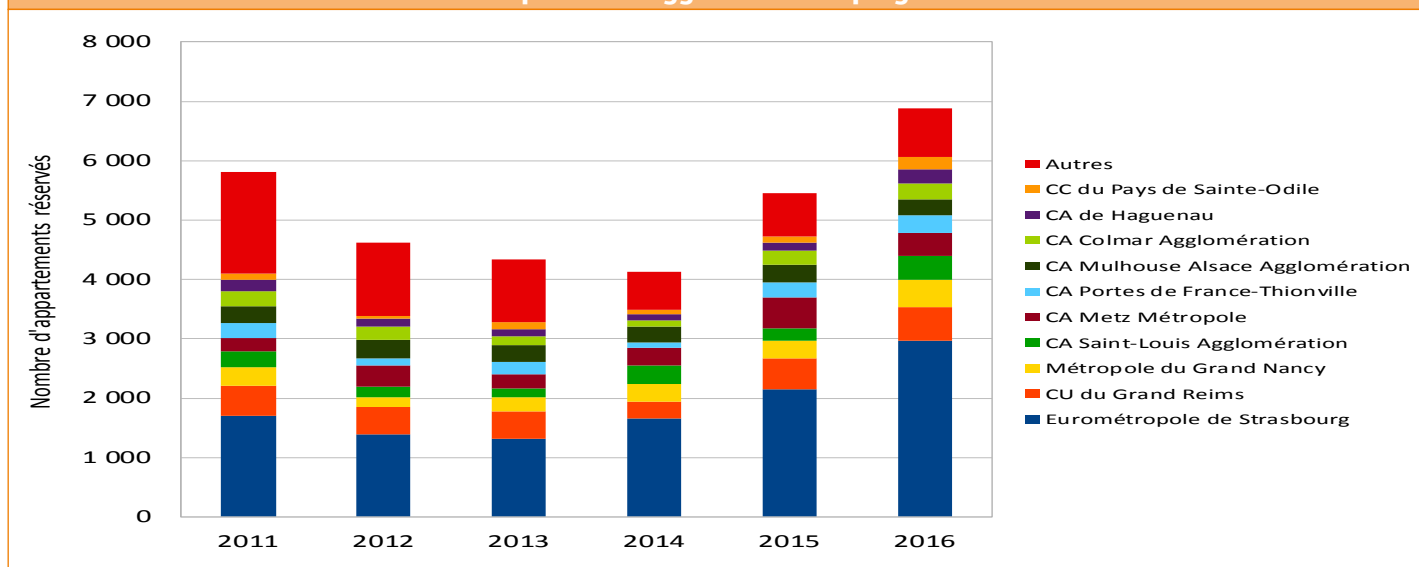
L'essentiel des ventes, comme des mises sur le marché est localisé dans les agglomérations de la région et principalement sur le territoire de l'Eurométropole de Strasbourg. Les 3 000 appartements vendus et les 2 700 nouvellement offerts à la vente dans celle-ci représentent 43 % des totaux régionaux respectifs. Il ne s'agit pas d'un phénomène propre à la région Grand Est. Le poids des grandes

métropoles est même fréquemment supérieur : celui de Nantes, Lille et Bordeaux dépasse 60 % des ventes de leur région respective.

Au sein de la région Grand Est, si l'Eurométropole garde sa suprématie au cours des années, la place des autres agglomérations évolue dans le temps : la communauté urbaine du Grand Reims est ainsi régulièrement en 2ème position, à l'exception de l'année 2014.

Les ventes au sein de la communauté d'agglomération de Metz métropole sont assez variables d'une année sur l'autre. La métropole du Grand Nancy et la communauté d'agglomération de Saint Louis arrivent en 3ème et 4ème position en 2016 alors qu'en moyenne quinquennale le niveau de leurs ventes était inférieur à celui des communautés d'agglomération de Metz métropole et de Mulhouse.

Le poids des agglomérations progresse



Source : DREAL Grand Est, ECLN

Les achats de logements neufs bénéficient de plusieurs aides publiques dans les territoires où le marché est considéré comme tendu. Les communes sont classées en fonction de ce critère dans le zonage ABC. Dans

la région Grand Est, la zone B1, la plus tendue, comprend presque toutes les communes de l'Eurométropole et une ou plusieurs communes, dont généralement la ville centre, des EPCI de Reims, Nancy, Metz, Mulhouse, Saint-

Louis, Haguenau et Obernai. Dans ces communes, les investissements locatifs bénéficient des avantages fiscaux les plus intéressants et l'accèsion à la propriété, sous condition de revenus, permet d'obtenir un prêt à taux zéro

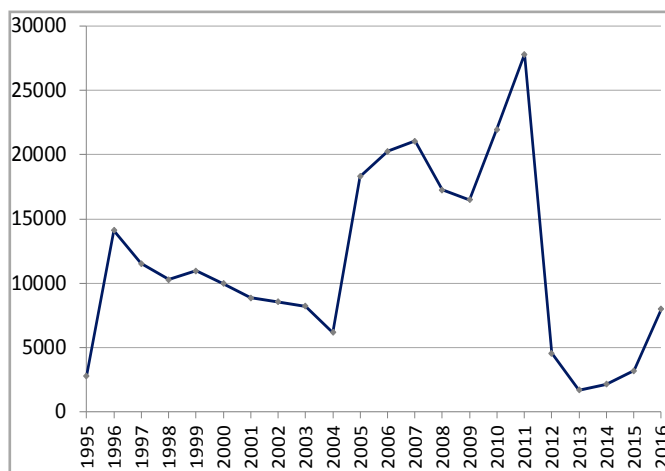
Principal dispositif de soutien public de l'accession sociale à la propriété, le PTZ a été fortement mobilisé en 2016

Près de 8 000 ménages ont bénéficié d'un prêt à taux zéro (PTZ) pour acquérir leur résidence principale en 2016 dans la région Grand Est, soit deux fois plus que l'année précédente.

Deux tiers des prêts ont été accordés pour un investissement dans le neuf et un tiers pour l'acquisition d'un logement ancien avec réalisation de travaux.

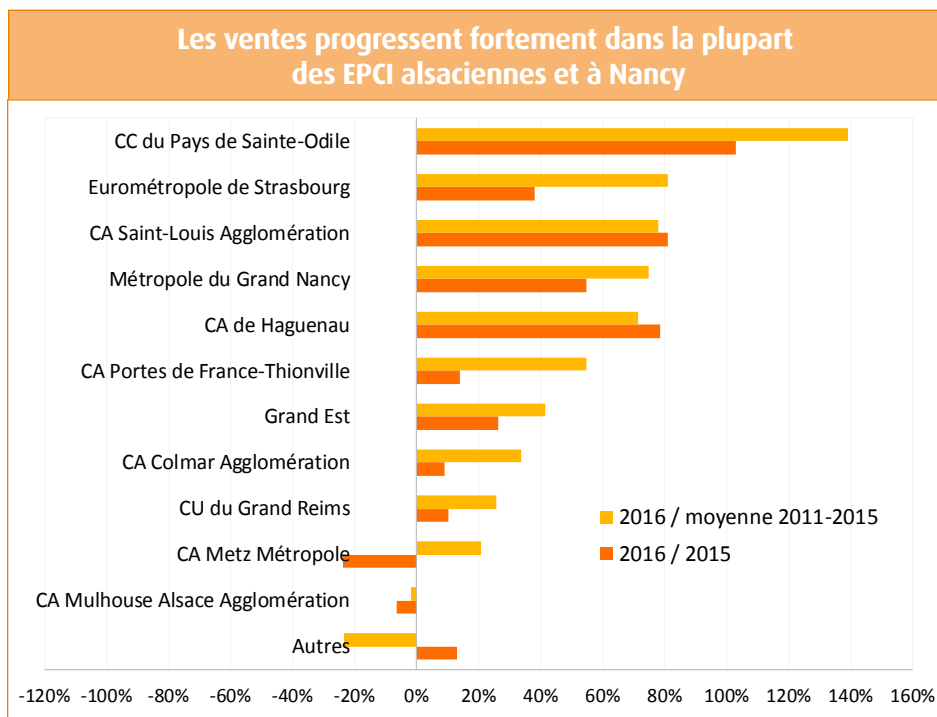
Afin d'encourager les ménages à acquérir un logement, le PTZ a en effet été assoupli depuis le 1er janvier 2016. Il peut financer jusqu'à 40 % de la construction ou de l'achat d'un logement neuf, mais aussi l'acquisition de logements anciens sous conditions de travaux. Les plafonds de revenus ont été augmentés, permettant à un large public d'y accéder. Enfin, le remboursement du prêt peut être différé de 5, 10 ou 15 ans selon les revenus du ménage.

Evolution du nombre de PTZ distribués depuis 1995

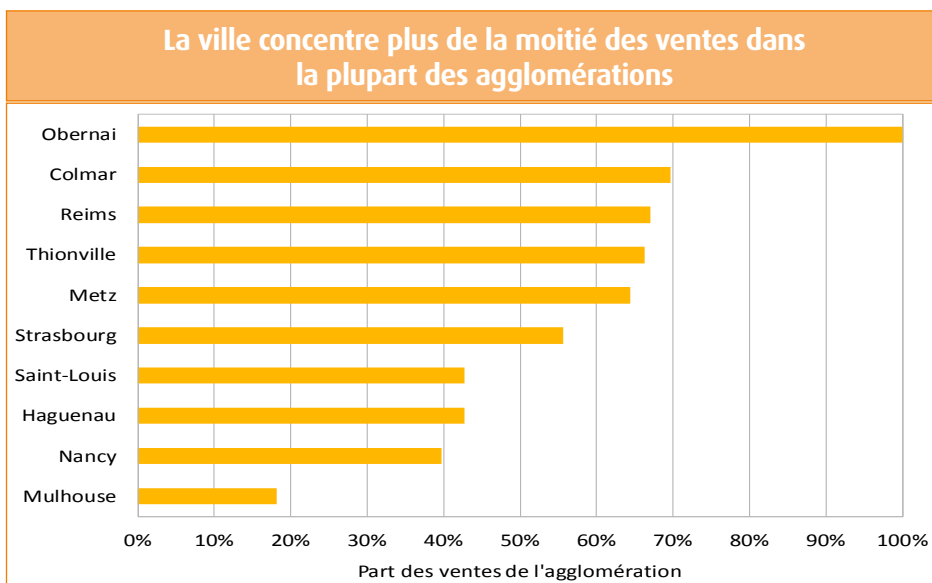


Source : DREAL Grand Est, ECLN

pour un montant emprunté plus important que dans les autres zones. L'évolution des ventes d'appartements en zone B1 a augmenté de 35 % entre 2015 et 2016 et de 70 % par rapport à la moyenne 2011-2015. Les ventes ont notamment progressé par rapport à 2015 dans les EPCI d'Obernai (+100%), de Saint-Louis et d'Haguenau (+80%), de Nancy (+55%), de Strasbourg (+40%) et dans une moindre mesure de Reims (+10%). Elles ont par contre diminué de 5 % dans la communauté d'agglomération de Mulhouse et de 25 % dans celle de Metz. Les agglomérations de Thionville et de Colmar sont, sur une grande partie de leur territoire, classées en zone B2 où les incitations sont moins importantes. Les ventes y ont cependant progressé, respectivement de 15 % et de 10 %. Pour l'ensemble de la zone B2, les ventes ont progressé entre 2016 et 2015 de 12 %.



Source : DREAL Grand Est, ECLN



Source : DREAL Grand Est, ECLN

Le marché immobilier est généralement plus actif dans les villes centres que dans leur périphérie. La seule exception notable concerne Mulhouse, pourtant seule commune classée en zone B1 de son EPCI. Les autres agglomérations dans lesquelles la ville centre concentre moins de la moitié des ventes sont la Métropole du Grand Nancy avec d'importants programmes à Vandoeuvre-les-Nancy et Laxou, également classées en zone B1, la communauté d'agglomération d'Haguenau dont la ville centre est classée en zone B2 alors que Brumath est une commune B1 et Saint-Louis Agglomération où les ventes sont nombreuses cette année à Blotzheim classée en zone B2.

Plus d'informations pour chacune des EPCI du Grand Est ayant vendu plus de 100 logements en 2016 :

[Bilan 2016 de la commercialisation des logements neufs dans le Grand Est](#)

Méthodologie

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 : programmes immobiliers et permis de construire de cinq logements et plus destinés à la vente aux particuliers 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 bloc (à des bailleurs sociaux ou autres), 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) mais aussi des 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 le plus souvent utilisée afin d'imputer les valeurs manquantes.

Définitions

Mises en vente : nouveaux logements proposés à la commercialisation au

cours du trimestre.

Réservations : réservations à la vente avec dépôts d'arrhes

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

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 hors frais de notaire et frais divers. Les prix de vente sont en euros/m² pour un appartement. Tous les prix sont ici des prix moyens. La comparaison des prix peut s'avérer délicate compte tenu des effets de structure dans la composition des biens d'un trimestre à l'autre.



Jean-Paul STRAUSS

Service connaissance et
développement durable