



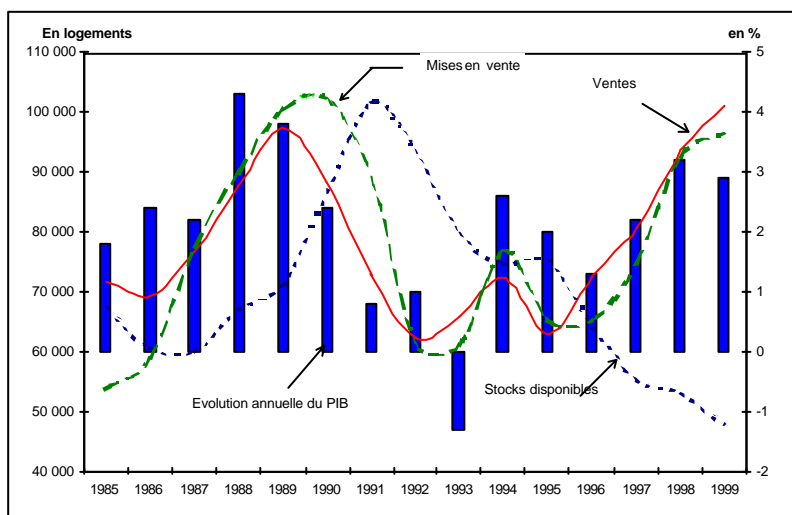
QUINZE ANS DE COMMERCIALISATION DE LOGEMENTS NEUFS : DEUX CYCLES PRONONCÉS

Valérie COMTE-TROTET

Depuis quinze ans, le nombre de logements commercialisés par les promoteurs immobiliers est de l'ordre de soixante-quinze mille à quatre-vingts mille par ans. On observe toutefois de fortes fluctuations autour de cette moyenne : en 1992 et 1994, le nombre de logements vendus était à peine supérieur à soixante mille ; en 1999, il a dépassé cent mille, son plus haut niveau historique. L'environnement économique - en particulier la croissance du produit intérieur brut et donc, corrélativement, celle du pouvoir d'achat des ménages - explique pour une large part ces fluctuations. Au delà, on note des évolutions structurelles importantes, qui tiennent à la fois à la nature de la demande, à des décalages importants entre l'offre et la demande et aux mécanismes d'aides - aides directes ou avantages fiscaux - consentis par les pouvoirs publics.

**De fortes
variations
en phase
avec l'économie**

Au cours des quinze dernières années, il s'est vendu en moyenne près de 14 800 maisons individuelles neuves et 63 600 appartements neufs chaque année, soit 78 400 logements par an. Sur la même période, le nombre moyen de logements mis en vente annuellement est légèrement inférieur à celui des ventes (77 700 logements) et, simultanément, on observe une baisse sensible des stocks.



Evolution du produit intérieur brut, en volume : source INSEE

Mises en vente, ventes et stocks : source METL/DAEI/SES - ECLN

Les résultats de la commercialisation de logements neufs varient considérablement avec le cycle économique autour de cette moyenne. L'année la moins favorable, en termes de ventes, est 1992, année durant laquelle seulement 62 300 logements neufs ont trouvé acquéreur et la plus favorable l'année 1999, avec plus de 101 000 logements vendus. Malgré ces variations de forte amplitude, le nombre de mises en vente de logements neufs reste voisin de celui des ventes, et les stocks de logements en cours de commercialisation n'ont pas varié de façon trop considérable, à l'exception des années 1989 à 1991 où les mises en vente ont été nettement plus élevées que les ventes.

En règle générale, la conjoncture du marché du logement neuf est en phase avec celle de l'ensemble de l'économie, mesurée par le niveau du produit intérieur brut (PIB). Lorsque la croissance du PIB faiblit, voire même lorsqu'elle devient négative, les ventes et mises en vente de logements neufs diminuent (par exemple, au début des années 1990), et réciproquement.

ECLN

Deux cycles de la promotion immobilière de logements

Sur les quinze années étudiées, on observe trois pentes ascendantes : la première de 1987 à 1989, la deuxième - plus faible et plus courte - de 1993 à 1994 puis une troisième, importante, de 1996 à 1999. La deuxième est toutefois de faible amplitude et ne dure qu'un an : elle correspond au plan de relance de l'économie mis en place par le Gouvernement, en 1993.

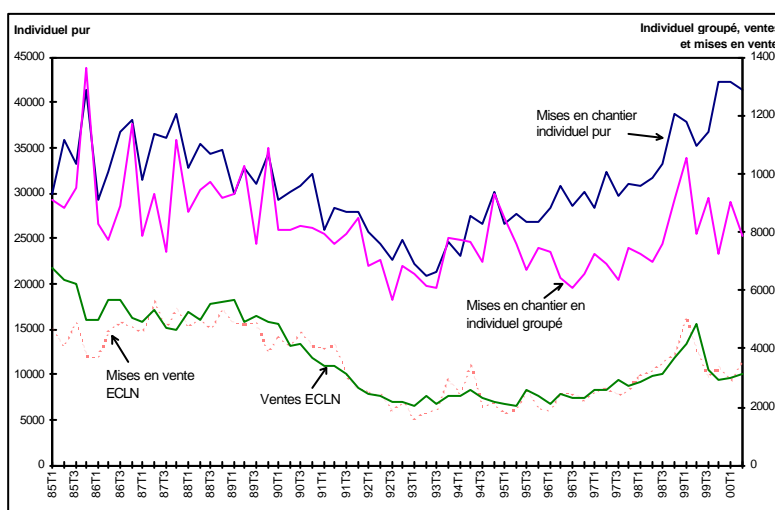
A l'approche de la fin de la première phase ascendante, les promoteurs - euphoriques - n'ont pas vu venir le retournement de la conjoncture : ils avaient, au contraire, anticipé une poursuite de l'augmentation ou, à tout le moins, du maintien des ventes et continué d'augmenter leurs mises en vente de logements. N'ayant pas réagi immédiatement lorsque les ventes se sont faites moins nombreuses, ils ont vu, au moment de la phase descendante, leurs stocks se regonfler du fait du différentiel entre leurs ventes et les mises en vente. L'équilibre entre ventes et mises en vente ne se rétablit qu'au début de la phase ascendante suivante.

Celle-ci commence par un premier soubresaut : en 1994, le nombre de logements vendus remonte de près de dix mille unités par rapport à ce qu'il était deux ans auparavant. Il rechute l'année suivante avant de connaître sa plus forte croissance historique au cours des quatre années suivantes : de moins de 63 000 logements en 1995, le nombre des ventes passe à plus de 101 000 en 1999 - point haut du cycle -, soit une hausse de plus de 60 %. Lors de cette phase de croissance, au contraire de ce qui s'était produit auparavant, les mises en vente suivent de très près les ventes, tout en leur restant inférieures. Ainsi, les stocks n'ont jamais été aussi bas qu'au troisième trimestre 1999 où, avec moins de 47 000 logements, ils ne représentaient plus que cinq mois de commercialisation. Il semble donc que, instruits par l'expérience, les promoteurs aient mieux régulé leur offre par rapport à l'évolution de la demande. Il est vrai qu'il leur était plus aisé de gérer au mieux le rythme des mises en vente de logements dans la mesure où il était évident que la fin de la mesure d'allègement fiscal¹ se traduirait par un retournement, au moins de façon ponctuelle, du marché.

Le marché des maisons individuelles peu sensible à la conjoncture

Le marché de la maison individuelle neuve a connu deux périodes caractérisées par des évolutions différentes au cours des quinze dernières années. Dans un premier temps, les ventes et mises en vente de maisons individuelles ont baissé, jusqu'en 1993. Après une période euphorique, au cours des années soixante-dix, le marché s'est fortement contracté et le nombre de maisons individuelles vendues a été divisé par plus de trois en huit ans : de plus de 6 700 maisons neuves vendues au premier trimestre 1985, on tombe à moins de 2 100 au premier trimestre 1993.

Les ventes et mises en vente



Source et champ :

les mises en chantier sont issues de SITADEL ;

les ventes et mises en vente sont issues de ECLN et correspondent donc à des permis de construire d'au moins cinq logements, (« individuel groupé ») destinés à la vente.

¹ Il s'agit du dispositif de soutien à l'investissement locatif, dit « amortissement Périssol », qui s'appliquait à des logements neufs achetés avant le 31 août 1999, dont le permis de construire avait été délivré au plus tard le 31 décembre 1998 et les travaux achevés avant le 1^{er} janvier 2001.

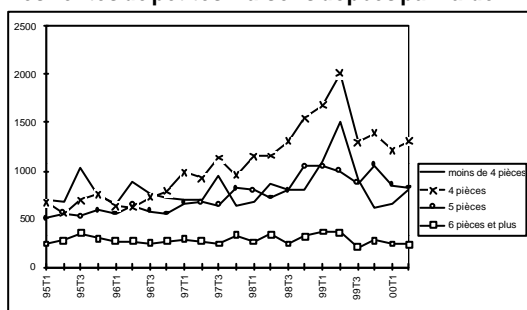
ECLN

Puis, le marché de la maison neuve s'est redressé progressivement pour atteindre le pic du deuxième trimestre 1999 (près de 4 900 ventes). Il ne retrouve cependant pas le niveau qu'il avait connu quinze ans auparavant.

Dans le même temps, les mises en chantier de maisons individuelles suivent les mêmes tendances que ce marché de la maison neuve. On observe d'abord une baisse des mises en chantier de 1985 à 1992 et 1993. Puis celles-ci se redressent jusqu'à 1999. Fin 1999 et début 2000, l'individuel pur, essentiellement destiné à l'occupation personnelle par son propriétaire, poursuit sur sa lancée alors que l'individuel groupé connaît un recul, contrecoup de la fin de l'amortissement Périssol. Néanmoins, en début d'année 2000, le marché retrouve la tendance à la hausse qu'il connaît depuis 1993.

Ainsi, le dispositif de soutien à l'investissement locatif privé semble soutenir les ventes en début d'année 1999, sans pour autant perturber le marché, puisque son impact reste à la fois d'ampleur et de durée relativement limitées. Il est vrai que les achats de maisons individuelles à des fins de location représentent une faible part du marché de la maison individuelle.

Les ventes de petites maisons dopées par l'aide



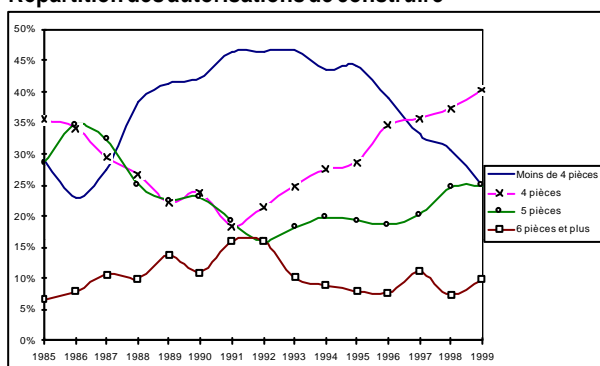
Source : METL/DAEI/SES - ECLN

Le soutien à l'investissement locatif a bénéficié surtout aux ventes de maisons de petite taille

Au cours du premier semestre 1999, les ventes des plus petites maisons (celles de quatre pièces et moins) augmentent de façon sensible, puis baissent nettement au cours du second semestre 1999. Elles retrouvent toutefois, fin 1999, un niveau de ventes équivalent à celui qu'elles avaient quelques trimestres auparavant.

En revanche, les volumes de vente des maisons plus grandes connaissent des évolutions relativement stables tout au long de cette année 1999. La tendance à la hausse des ventes de maisons de cinq pièces se poursuit, tandis que les ventes des maisons de six pièces et plus restent quasiment stables. L'aide fiscale ne semble donc avoir eu un impact que sur les maisons de quatre pièces et moins.

Répartition des autorisations de construire

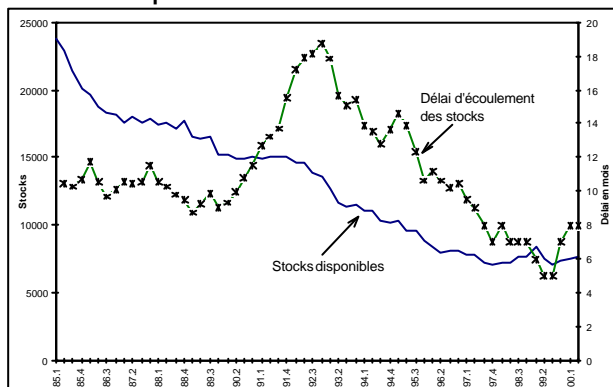


Source : METL/DAEI/SES - SITADEL

A défaut de pouvoir raisonner sur la ventilation des ventes selon la taille des logements pour les années antérieures à 1995², on peut considérer la répartition par taille du nombre des autorisations de construire pour des maisons destinées à la vente. Ce graphique fait ressortir que le marché de la maison neuve connaît, au cours des quinze dernières années, deux tendances bien distinctes : avant 1992, avec un poids de plus en plus important des maisons de taille extrême (moins de quatre pièces ou plus de six pièces), et après 1992, avec une prédominance croissante des maisons de taille moyenne (quatre ou cinq pièces).

² Ces renseignements n'étaient pas disponibles dans la version antérieure de l'enquête ECLN.

Les stocks disponibles



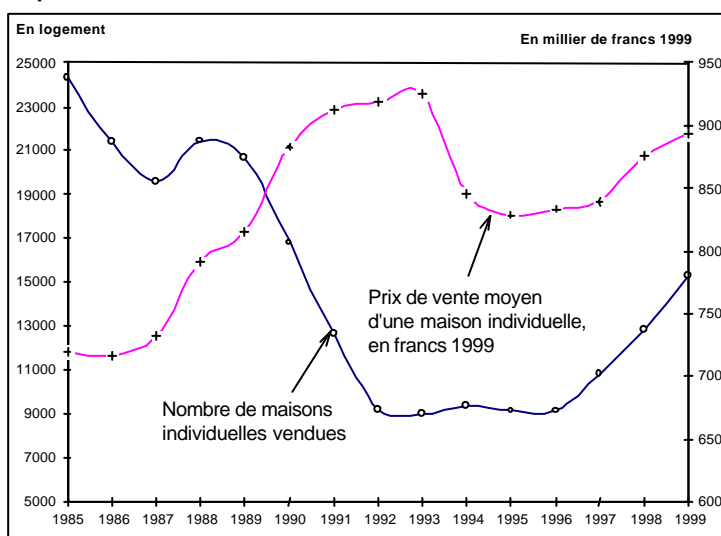
Source : METL/DAEI/SES - ECLN

Les stocks de maisons neuves disponibles à la vente sont très nettement orientés à la baisse tout au long des quinze dernières années : au début de 1985, près de 24 000 maisons neuves sont disponibles à la vente ; début 2000, il en reste moins de 7 500.

Cette forte contraction des stocks a deux explications : pour une part, elle reflète l'adaptation du comportement d'offre des promoteurs à la réduction de l'amplitude du marché. Mais elle met également en évidence un comportement d'offre beaucoup plus prudent qu'au cours des années quatre-vingt : plutôt que d'offrir une large palette de produits, les promoteurs ont opté pour une gamme de produits limitée sur laquelle ils ont des possibilités d'ajustement importantes en cas de modification de la conjoncture.

Le prix des maisons individuelles est revenu près de ses plus hauts niveaux

Le prix des maisons individuelles



Source : METL/DAEI/SES - ECLN

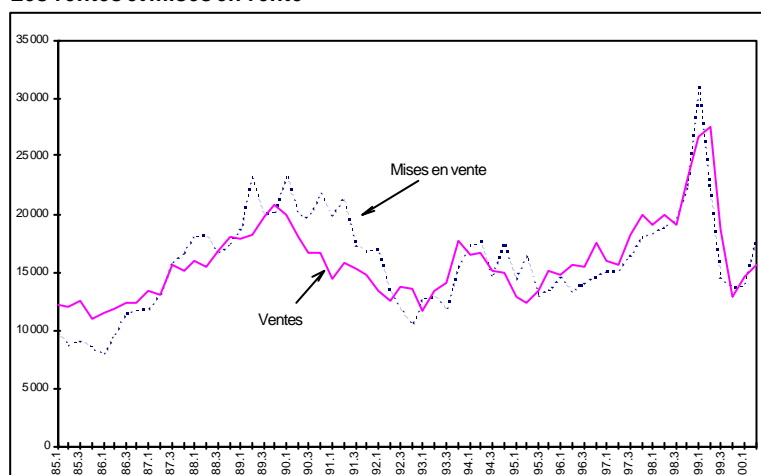
En quinze ans, le prix moyen de vente d'une maison neuve a progressé de 24 % en francs constants : alors qu'il est, en francs de 1999, de 720 000 francs en 1985, il s'élève à plus de 900 000 francs en 1999 et connaît une évolution irrégulière : jusqu'en 1993, il augmente pour atteindre 925 000 francs de 1999, soit une hausse de près de 30 %. Dans le même temps, les réservations diminuent de plus de 60 %.

Cette diminution des ventes recouvre des évolutions de structure des ventes (cf. le graphique sur les autorisations de construire). En effet, la part dans les autorisations de construire de maisons de six pièces et plus destinées à la vente passe de 8 % à 16 %. Pendant ce même laps de temps, la proportion des autorisations de construire délivrées pour des petites maisons (moins de quatre pièces) double presque, progressant de 22 points (elle passe de 23 % à 45 %). Ainsi, la hausse du prix moyen de vente des maisons neuves ne s'explique que très partiellement par une proportion accrue des grandes maisons sur le marché, puisque la proportion des petites maisons augmente de façon bien plus significative.

Le marché des appartements est très sensible à la conjoncture

Au cours des quinze dernières années, le marché des appartements neufs a connu deux cycles complets de croissance et décroissance, avec une reprise, d'ampleur et de durée limitées entre les deux. Ces évolutions ne sont pas fondamentalement différentes de celles que connaît le marché de la maison individuelle mais en diffèrent tout de même sur plusieurs points. Le premier cycle - le plus long - s'arrête, comme le marché de la maison neuve, en 1993 : il aura duré huit ans. Comme pour la commercialisation de maisons neuves, on observe un rebond en 1994 mais ce n'est qu'au début de l'année 1996 que se dessine une reprise d'un certain ampleur. Celle-ci prend rapidement une ampleur inégalée, sous l'effet du dispositif de soutien à l'investissement locatif, dit « amortissement Périssol ». Ce mécanisme, instauré par la loi n° 96-314 portant diverses mesures d'ordre économique et financier, s'appliquait à des logements neufs achetés avant le 31 août 1999 dont le permis de construire avait été délivré au plus tard le 31 décembre 1998. La période durant laquelle les acheteurs pouvaient en bénéficier a donc été relativement réduite ce qui explique qu'il ait eu des effets à la fois de grande amplitude et très limités dans le temps. De plus, ce cycle apparaît très dissymétrique : même si elle est relativement rapide, la croissance des ventes est étalée sur deux ans ; par contre, son reflux est instantané. Le marché des appartements a donc beaucoup plus réagi à « l'amortissement Périssol » que celui de la maison individuelle. Il est vrai que la proportion des achats à des fins d'investissement immobiliers - sous forme d'achats de logements destinés à la location - y est considérablement plus importante que dans le secteur de la maison individuelle.

Les ventes et mises en vente



Source : METL/DAEI/SES - ECLN

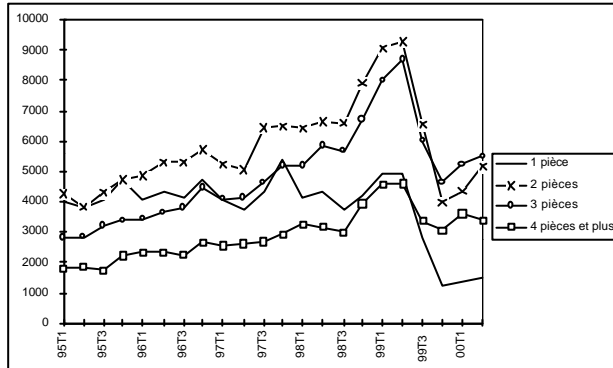
Il se vend de moins en moins de studios neufs

La structure des ventes, en termes de taille de logement, évolue notablement en quelques années. Depuis 1995 et jusqu'au premier semestre 1999, le nombre de ventes tend à augmenter pour toutes les tailles de logements, sauf pour les studios. Pour ces derniers, en effet, les ventes restent relativement stables jusqu'à la première partie de l'année 1999, alors que, pour les appartements plus grands, elles augmentent de façon marquée. A l'inverse, lors du second semestre, les ventes de studios suivent le fort mouvement de baisse que connaissent les ventes d'appartements de taille supérieure. Les ventes de studios enregistrent d'ailleurs, fin 1999, la plus forte diminution entre les deux semestres (- 75%). En fait, si les ventes de ce type d'appartements ne semblent pas bénéficier de l'euphorie due à la mesure fiscale comme les appartements de taille supérieure, c'est parce qu'ils en bénéficiaient déjà auparavant, en particulier du fait des « dispositifs Quillès et Méhaignerie ». Ceux-ci, plafonnant l'avantage fiscal lié à la location de logements, étaient proportionnellement d'autant plus avantageux qu'ils portaient sur des investissements limités : les ventes de studios en avaient donc été les principales bénéficiaires.



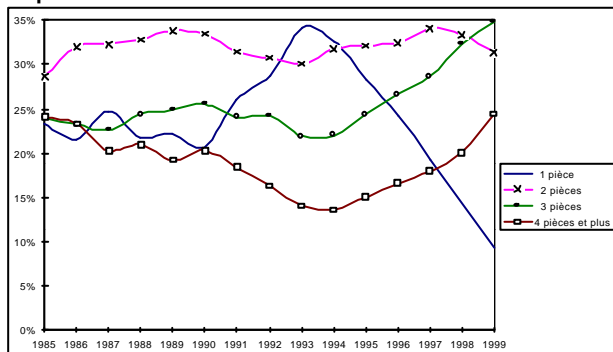
ECLN

Les ventes par taille d'appartements



Source : METL : DAEI/SES - ECLN

Répartition des autorisations de construire



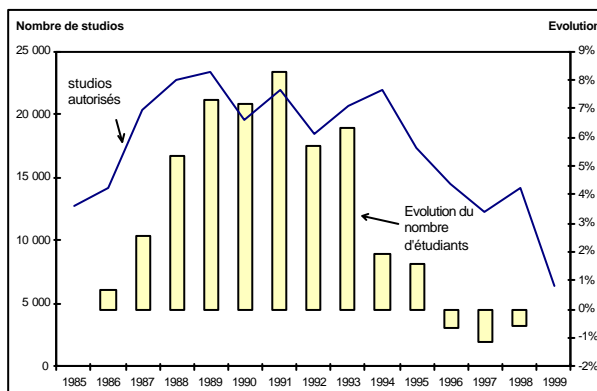
Source : METL/DAEI/SES - SITADEL

Il n'est pas possible, à partir de l'enquête ECLN, de disposer de données sur les ventes selon la taille des logements, avant 1995. Si l'on observe le nombre de studios autorisés (source SITADEL), on voit apparaître un mouvement de baisse dès le début de l'année 1995. La part des studios dans l'ensemble des logements autorisés en immeuble collectif baisse, quant à elle, depuis le milieu de l'année 1993, après avoir augmenté pendant trois ans (de 1990 à 1992). Fin 1999, les studios ne représentent plus que 8 % des autorisations de construire d'appartements (et 10 % des appartements commercialisés), contre plus d'un tiers au début de l'année 1993.

La demande de studios neufs dépend fortement du nombre d'étudiants

L'évolution du nombre de studios autorisés et destinés à la vente peut être rapprochée de celle du nombre d'étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur en France. Jusqu'à 1989, le nombre d'étudiants augmente de plus en plus vite ; dans le même temps, le nombre de studios autorisés ne cesse de progresser. Puis, jusqu'à 1993, le nombre d'étudiants s'accroît à peu près à la même vitesse chaque année (entre 6 % et 8 %) ; le nombre de studios dont la construction est autorisée fluctue alors légèrement, mais dans le même sens que l'augmentation du nombre d'étudiants, autour d'une moyenne de 20 000 par an.

Studios et étudiants



Source pour l'évolution du nombre d'étudiants : ministère de l'éducation nationale

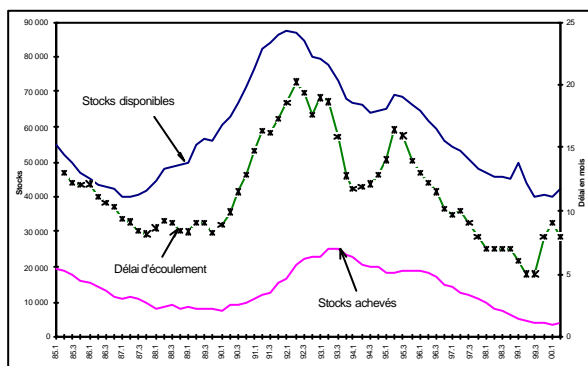
ECLN

Enfin, à partir de 1994, l'augmentation du nombre d'étudiants ralentit, et décroît même à partir 1996 ; le nombre de studios autorisés entame alors une baisse qui se poursuit jusqu'à 1999.

La structure des ventes d'appartements s'est donc profondément modifiée avec le temps : en 1995, près d'un tiers des ventes correspond à un studio ; fin 1999, seul un appartement sur dix vendus est un studio. Par contre, la part des appartements de deux pièces sur le marché des logements en immeuble collectif neuf reste stable, aux environs d'un tiers depuis quinze ans. Les parts des appartements de trois pièces et de ceux de quatre pièces et plus, enfin, progressent jusqu'à atteindre un tiers des ventes pour les trois pièces et un cinquième pour les plus grands. Cette augmentation de la proportion des appartements de plus de deux pièces résulte à la fois de la forte hausse du nombre de leurs ventes au cours de ces dernières années et de la baisse du volume des ventes de studios.

Contrairement à ce que l'on constate pour les maisons individuelles, les ventes d'appartements, plus sensibles que celles de maisons individuelles au dispositif de soutien à l'investissement locatif, ne retrouvent pas, à la fin de l'année 1999, les niveaux qu'elles avaient connu dans la période précédant la mise en place de ce dispositif. Cependant, leur marché se redresse dès le premier trimestre 2000.

Les stocks au maximum en 1992

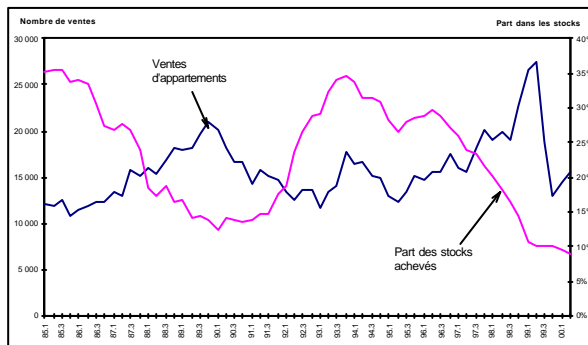


Source : METL/DAEI/SES - ECLN

Les stocks d'appartements fluctuent fortement

Contrairement à ceux des maisons individuelles, les stocks disponibles de logements neufs en immeuble collectif connaissent des renversements de tendance sur la période sous revue. Ils augmentent nettement dès le début de l'année 1987, pour atteindre un maximum au milieu de l'année 1992. Sur cette période de cinq ans, les mises en vente sont presque constamment supérieures aux ventes ; ce phénomène est encore plus marqué lorsque les ventes commencent à fléchir, au début de l'année 1990, où les mises en ventes restent, pendant un an et demi, à un niveau élevé alors même que le retournement du marché est patent. Avec le rebond des années 1993 et 1994, les mises en ventes remontent, alors même que les stocks sont encore très élevés, et leur décrue s'interrompt. Par la suite, après une « purge » de près de trois ans, elles restent très proches du niveau des ventes. La très forte diminution des stocks d'appartements neufs disponibles les amène, au plus fort des ventes qu'induit la fin annoncée de l'amortissement Périssol, à un niveau qui ne représente plus que cinq mois de commercialisation, soit probablement à peine le niveau de « stock outil ».

Les stocks achevés ont pesé sur le marché en 1993 et 1994



Source : METL/DAEI/SES - ECLN

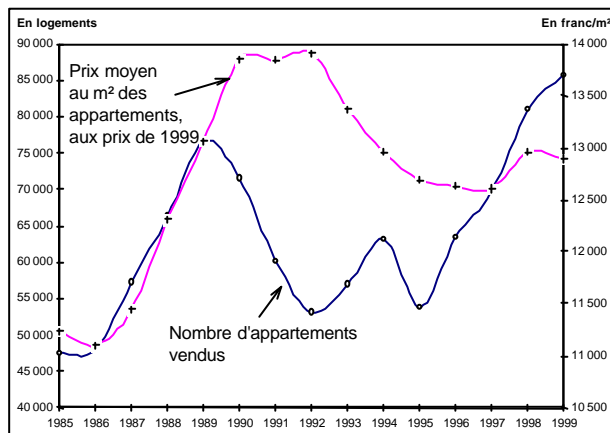


ECLN

La part des logements achevés dans les stocks disponibles d'appartements évolue assez fortement dans le temps : depuis 1985, elle connaît des points hauts à plus de 35 % et descend, en fin de période, à moins de 10 %. Elle se produit en sens inverse de celle des ventes de logements en immeuble collectif : lorsque les ventes augmentent, la part des logements achevés dans les stocks diminue et inversement.

**Le rattrapage
des prix
des appartements
n'a été que partiel**

Le prix des appartements



Source : METL/DAEI/SES - ECLN

Tout comme le prix de vente des maisons individuelles, le prix au mètre carré des appartements augmente jusqu'au début des années 1990. Cependant, il semble s'adapter, plus vite que le prix moyen d'une maison individuelle, au repli du marché entamé en 1990 dans le collectif.

Trois ans plus tard, en effet, le prix moyen au mètre carré d'un appartement commence à baisser. Il perd 9 % en quatre ans (jusqu'à 1997). Pendant ce temps, le nombre de ventes de logements neufs en immeuble collectif fluctue. Puis lorsqu'il confirme son augmentation en 1998, le prix moyen au mètre carré se redresse légèrement.

En moyenne sur l'ensemble de la France, en quinze ans, le prix au mètre carré d'un appartement (en francs de 1999) passe d'un peu plus de 11 200 francs/m² en 1985 à près de 12 900 francs/m² en 1999, soit une hausse de 15 % en francs constants, après être passé par un pic à plus de 13 900 francs/m² de 1990 à 1992.

L'enquête sur la commercialisation des logements neufs (ECLN) est réalisée chaque trimestre depuis 1985. Dans le cadre de cette enquête sont interrogés chaque trimestre tous les promoteurs ayant récemment déposé un permis de construire d'au moins cinq logements destinés à la vente à des particuliers.

Cette restriction est moins drastique qu'il ne pourrait y paraître. En effet, en moyenne depuis le début de l'enquête, les permis de construire portant sur moins de cinq logements ne représentent que 1 % des ventes d'appartements et 9 % des ventes de maisons individuelles neuves.

Les résultats de cette enquête portent sur les nombres de logements réservés, mis en vente et stockés ainsi que sur quelques caractéristiques des réservations et des stocks (prix, surface, taille des logements).

Les notions utilisées sont les suivantes :

- mises en vente : logements nouvellement offerts à la vente au cours du trimestre enquêté ;
- réservations (ou ventes) : logements ayant fait l'objet d'une réservation avec dépôts d'arrhes ou d'une vente sans réservation préalable ;
- disponibilités ou stocks : logements restant disponibles à la vente à la fin du trimestre enquêté. Ils intègrent les ajustements tels que les annulations de réservation et les retraits de commercialisation ;
- délai d'écoulement des stocks : nombre de mois nécessaires à la vente d'un stock de logements ;
- promoteur : toute personne physique ou morale mettant en vente des logements neufs ;
- acheteur : toute personne physique ou morale réservant un logement neuf.