

SÄMVERGÄLLISKA OCH LOGG KORTS

nr 1946

901
901
789
0123 67890123 567 012 67 901 5678 4567
012345 78901234 678 123 6789012 567890 456789
0123456789012345 789 234 67890123 56789012 45678901
123 678 123 890 345 789 234 678 123 567 012
234 789 234 901 456 890 345 789 234 678
34567890 345 012 567 901 456 89012345 7890123
45678901 456 123 678 012 567 90123456 89012345
56789012 567 234 789 123 678 01234567 0123456
678 678 345 890 234 789 123 567
789 234 789 456 901 345 890
89012345 890123 56789012 45678901 23456789
012345 01234 7890123 45678901 23456789
2345 2345 90 234 89 123 7890 456789 6789

789 890
567 234
8901 45678901 5678 12345678 012 6789 23456789 123 789 012 456 901 5678 4567
890123 56789012 567890 23456789 123 678901 34567890 234 67890123 45678901
8901234567890123 5678901234567890 234 67890123 45678901
901 456 901 012 678 123 56789012 45678901 45678901 45678901
012 012 1234 618 789 456 890 234 789 890 567 9012345 901 678 901234567
1234567 123 90123456 890 567 90123456 012 678 901234567 89012345
23456789 234 90123456 901 012 789 2345678 123 890 234 789 234 456789
4567890 345 0123 567 123 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
567 901 456 123 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
67890123 678901 34567890 345678 012 45678901 456789 123 56789012 45678901
890123 89012 5678901 56789 123 678901 67890 234 7890123 6789012 567890
0123 0123 78 012 7890 234 8901 345 8901 345 90 234 789 89 123 6789 456789 6789

678 789 890
67 901 5678
67890123 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012
789 234 618 123 789 890 345 789 234 678 123 567 012 456 901 5678 4567
890 345 789 234 678 123 890 901 456 890 234 789 234 45678901 45678901
901 456 89012345 012 567 90123456 012 678 901234567 89012345
123 678 01234567 123 123 678 012 567 901 456 890 234 789 234 456789
234 789 123 234 789 123 890 345 789 234 678 123 567 012 456 901 5678 4567
345 890 234 789 345 890 234 789 234 45678901 45678901 45678901 45678901
45678901 34567890 567890 567 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
6789012 567890 678 123 567 012 456 901 5678 4567 45 789 890 401 012

890 901
345 234
123 78 012 456 901 5678 4567
78901234 678 123 56789012 45678901 45678901 45678901
890 345 789 234 678 123 56789012 45678901 45678901 45678901
901 456 890 234 789 234 45678901 45678901 45678901 45678901
012 012 1234 618 789 456 890 234 789 890 567 9012345 901 678 901234567
1234567 123 90123456 890 567 90123456 012 678 901234567 89012345
23456789 234 90123456 901 012 789 2345678 123 890 234 789 234 456789
4567890 345 0123 567 123 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
567 901 456 123 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
67890123 678901 34567890 345678 012 45678901 456789 123 56789012 45678901
890123 89012 5678901 56789 123 678901 67890 234 7890123 6789012 567890
0123 0123 78 012 7890 234 8901 345 8901 345 90 234 789 89 123 6789 456789 6789

567 678
234 234
123 56 234
345 67 78 89 90
456 89 90
3456 234
345678 23456789 123 567 901 456 890 234 67 3456 012 45 90 6789 345 78 12345678
67890123 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012 56789012
789 234 618 123 789 890 345 789 234 678 123 567 012 456 901 5678 4567
890 345 789 234 678 123 890 901 456 890 234 789 234 45678901 45678901
901 456 89012345 012 567 90123456 012 678 901234567 89012345
123 678 01234567 123 123 678 012 567 901 456 890 234 789 234 456789
234 789 123 234 789 123 890 345 789 234 678 123 567 012 456 901 5678 4567
345 890 234 789 345 890 234 789 234 45678901 45678901 45678901 45678901
45678901 34567890 567890 567 678 123 890 901 345 890 234 789 234 456789
6789012 567890 678 123 567 012 456 901 5678 4567 45 789 890 401 012

Juni 1946 No 30

REPUBLIQUE FRANÇAISE
Ministère de l'Équipement

**ETUDES
STATISTIQUES
DE
L'ÉQUIPEMENT
N° 30**

Bulletin rédigé par le Service des Statistiques
et des Études Économiques de la Direction
du Bâtiment et des Travaux Publics et de la
Conjoncture, 34 rue de la Fédération 75015
Paris - Tél. 577-30-10 postes 40-69, 40-70,
40-81.

Édité par:

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE
29-31 quai Voltaire 75340 PARIS CEDEX 07
TEL 261-50-10

TELEX : 204826 DOCFRAN PARIS

Le numéro : 20 F

L'abonnement un an (8 numéros) : France
et étranger : 150 F

Titre de paiement libellé au nom de M. le
Régisseur des Recettes, C.C.P. Paris 9060-98
joint à la commande adressée à:

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE
29-31 quai Voltaire 75340 PARIS CEDEX 07
Bureau de vente : 29, quai Voltaire.

MINISTERE DE L'EQUIPEMENT

**LA COMMERCIALISATION
DES LOGEMENTS NEUFS
DE 1973 A 1975**

DIRECTION DU BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS ET DE LA CONJONCTURE

SERVICE DES STATISTIQUES ET DES ETUDES ECONOMIQUES

SOUS-DIRECTION DES STATISTIQUES

BUREAU DES ENQUETES SUR LE MARCHE DU BATIMENT

SOMMAIRE

Introduction	1
I - LES INDICATEURS CONJONCTURELS	2
. Le délai d'écoulement des stocks.	2
. Les taux d'annulations	5
. Les taux d'investisseurs	8
. Programmes en attente de commercialisation	13
II - LES DELAIS DE COMMERCIALISATION	15
. Les résultats	15
. L'exploitation	15
III - LES RESULTATS STRUCTURELS	23
. Structures de mise en vente et de ventes	24
. Les surfaces moyennes des ventes	27
. Répartition des logements réservés selon les tranches de surfaces	35
IV - LES PRIX MOYENS DE VENTE	43
. Evolution du prix moyen au m ² à Paris et en province	44
. Prix moyen au m ² par région	47
. Influence de l'étage sur les prix	49
Annexe	
. Note technique sur l'enquête	50
. Technique d'enquête	50
. Précision des résultats	51
. Le questionnaire	56

INTRODUCTION

L'enquête trimestrielle sur la commercialisation des logements neufs s'insère dans l'ensemble du système d'observation statistique sur la construction neuve, mis en place par le Service des Statistiques et des Etudes Economiques au sein du Ministère de l'Equipement.

Cette enquête * a été lancée en 1971 ; elle couvre actuellement 18 régions de programme ; sont encore exclues la région Provence-Côte-d'Azur, Rhône-Alpes et les départements de la Région Parisienne autres que Paris. Cette enquête trimestrielle suit de manière permanente l'évolution du marché immobilier dans les grandes agglomérations et au niveau régional et national.

L'objectif premier visé par l'enquête est de fournir des indications chiffrées sur la conjoncture du marché des logements neufs offerts à la vente. Les résultats de cette enquête sont donc diffusés chaque trimestre aux organismes intéressés et aux promoteurs interrogés. Les résultats conjoncturels publiés régulièrement dans la brochure trimestrielle** concernent l'évolution des ventes, des mises en vente, des stocks de logements disponibles, des prix moyens au m².

La présente publication vise d'une part à affiner l'étude des différents indicateurs conjoncturels publiés régulièrement et à analyser d'autres variables jusqu'alors non publiés. De plus, quelques ordres de grandeur sont donnés sur des variables plus structurelles telles que surfaces, délais moyens de vente, prix moyens . . . Cette publication contient assez peu de résultats régionaux***. Des publications régionales seront faites ultérieurement par certains Service Régionaux de l'Equipement et certaines Directions Régionales de l'INSEE.

Depuis quelques mois, une réflexion a été menée au sein de la D.B.T.P.C. afin de réformer cette enquête. Après de multiples contacts avec les divers organismes intéressés : administrations et professionnels, à Paris et en Province, il a été décidé de procéder à un allègement du questionnaire actuel et à une décentralisation de la gestion de l'enquête. Le nouveau questionnaire, quoique allégé, permettra de disposer au plan conjoncturel des indicateurs détaillés présentés dans cette publication. Ceux-ci seront alors publiés régulièrement chaque trimestre environ deux mois après la fin du trimestre d'enquête. Ce nouveau questionnaire est testé depuis le 1er janvier 1976 dans quatre départements pilotes : La Savoie, la Haute Savoie, le Var, le Val de Marne et dans l'agglomération d'Angers. Si l'expérience est jugée concluante, la nouvelle enquête sera généralisée à la fin de 1976 ou au début de 1977 à l'ensemble de la France.

La future organisation sera complètement décentralisée, les responsables locaux seront le Service Régional de l'Equipement ou la Direction régionale de l'INSEE, selon les cas.

* Voir en annexe la description détaillée de la méthode d'enquête et du questionnaire

** Ces résultats sont disponibles à la D.B.T.P.C.

*** La brochure trimestrielle est disponible à la D.B.T.P.C. et dans les directions régionales de l'INSEE.

I LES INDICATEURS CONJONCTURELS

Quels indicateurs ?

La vocation principale de l'enquête est d'être conjoncturelle. La brochure trimestrielle donne l'évolution de variables telles que : le nombre de logements vendus, mis en vente, offerts à la vente, disponibles en fin de trimestre . . . ainsi que l'évolution d'indicateurs tels que le délai d'écoulement des stocks. L'objet de ce chapitre n'est pas de donner l'ensemble des informations permettant l'analyse de la conjoncture, mais plutôt de présenter des indicateurs synthétiques qui permettent de mieux caractériser l'évolution du marché. Les indicateurs sélectionnés sont : les délais d'écoulement des stocks (publiés trimestriellement) et 3 nouvelles séries : les taux d'annulations, les taux d'investisseurs et les stocks de programmes non encore commercialisés.

Quelle conjoncture ?

On peut diviser la période étudiée en deux parties à la conjoncture bien distincte : du début 1973 jusqu'au premier trimestre de 1974 une période de conjoncture favorable, puis à partir du 2ème trimestre 1974 une période de dépression. Le changement conjoncturel intervenu au 2ème trimestre 1974 se lit nettement dans l'ensemble des séries conjoncturelles : accroissement des délais d'écoulement des stocks, accroissement des taux d'annulations, diminution des taux d'investisseurs, augmentation des stocks de programmes en projet.

1) LE DELAI D'ÉCOULEMENT DES STOCKS

Le délai d'écoulement des stocks, pour un trimestre donné, mesure en nombre de mois le temps nécessaire à l'écoulement de l'offre de logements à partir du rythme des ventes de ce trimestre.

Le délai d'écoulement des stocks au cours du trimestre t est égal à :

$$\begin{aligned} & \frac{\text{nombre de logements offerts au cours du trimestre t}}{\text{moyenne mensuelle des ventes du trimestre t}} \\ & = \frac{\text{nombre de logements offerts au cours du trimestre t}}{\frac{\text{nombre de logements vendus au cours du trimestre t}}{3}} \\ & = 3 \left[1 + \frac{\text{nombre de logements disponibles en fin de trimestre t}}{\text{nombre de logements vendus au cours du trimestre t}} \right] \end{aligned}$$

Rappelons que le nombre de logements offerts dans le trimestre est égal par définition au nombre de logements disponibles en fin de trimestre plus le nombre de logements vendus dans le trimestre.

Ce délai est différent de celui que l'on trouvera dans le chapitre II, qui est un délai entre la mise en vente et la vente et qui a été obtenu en suivant le rythme de vente des programmes d'une génération donnée (mis en vente dans le même trimestre). L'indicateur instantané permet de mieux apprécier les sauts conjoncturels:

D'autres formules peuvent être utilisées pour calculer des indicateurs du même type. Certains conjoncturistes, par exemple, appliquent la formule ci-dessus en prenant comme dénominateur une moyenne mobile des ventes sur quatre trimestres. Cet indicateur accuserait des variations moins brutales. Pour l'instant, la série des résultats n'est pas assez longue pour utiliser ce deuxième indicateur.

Les tableaux et graphiques ci-après montrent que cet indicateur permet de suivre l'évolution de la conjoncture : délais très courts au 1er trimestre 1974, allongement des délais en période de mauvaise conjoncture (à partir du 2ème trimestre 1974).

Les délais d'écoulement

PARIS

Trimestres	2ème 73	3ème 73	4ème 73	1er 74	2ème 74	3ème 74	4ème 74	1er 75	2ème 75
Délai d'écoulement en mois	15	23,5	16,5	15,6	25	42,1	37	33	45

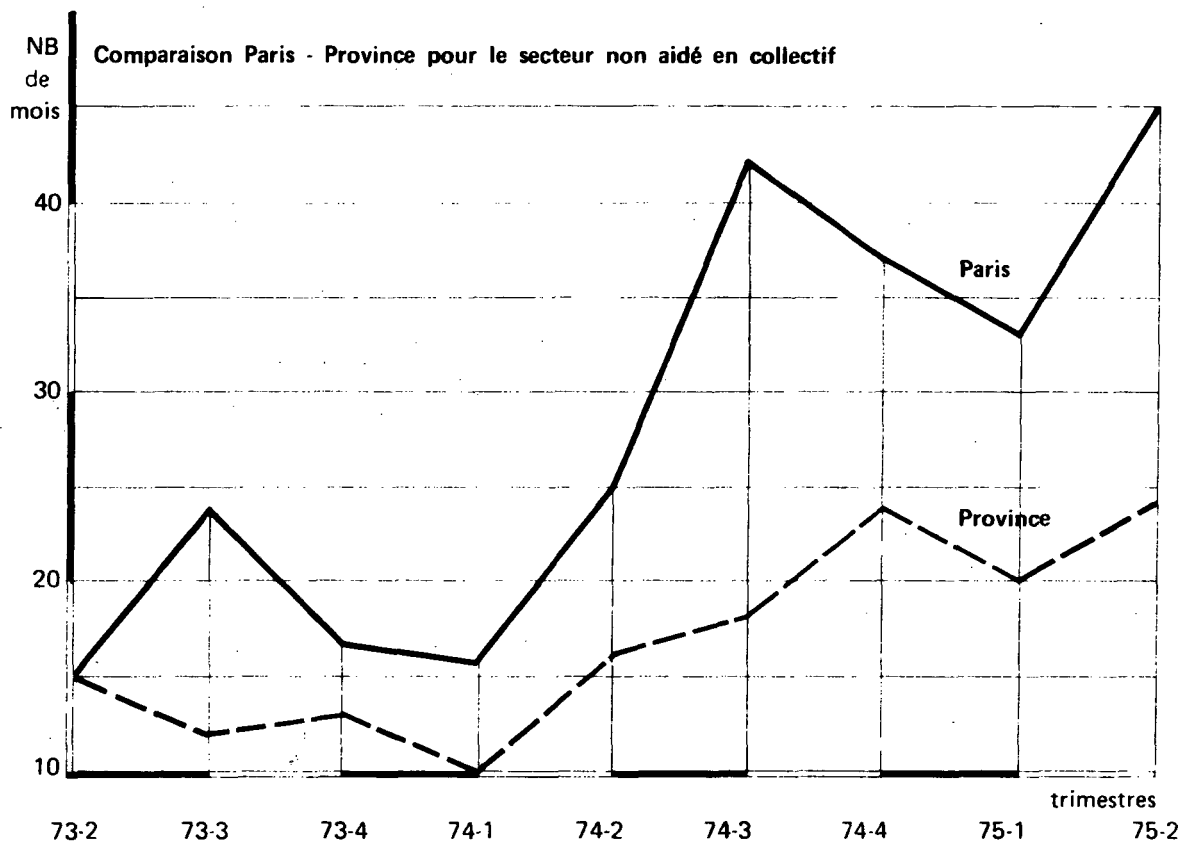
$$\text{Def: délai d'écoulement} = \frac{\text{nombre de logements offerts dans le trimestre}}{\text{nombre de logements vendus dans le trimestre}} \times 3$$

PROVINCE

Types de construction	secteurs de finan.	2ème 73	3ème 73	4ème 73	1er 74	2ème 74	3ème 74	4ème 74	1er 75	2ème 75
INDIVIDUEL	Confondus	13	12	11	11,5	11	13,5	13,5	14	14,5
	HLM	10	8	8	8	6,5	8,4	7,7	7	8,5
	PIC+PSI	14	15	12,5	10,5	14	15,5	15,9	20	17
	Sans aide	15	6	18	18	18	23,9	29,2	31	27
COLLECTIF	Confondus	16	13	12,5	10,5	14,5	17,2	18,5	19	23
	HLM	11	13	11	8	7	10,9	6,9	9	10,5
	PIC + PSI	17	17	12	10	14	16,6	14,5	18	24
	Sans aide	15	12	13	10	16	18,0	23,8	20	24
ENSEMBLE	Confondus	14	13	12	10	13	16,0	16,5	17	19,5
	HLM	10	9	7	7	6	8,8	7,8	7	9
	PIC + PSI	16	16	13	10	13	16,2	15,0	18	21
	Sans aide	14	12	13	10	16	18,6	24,5	21	24

Le tableau "Province" montre que le délai d'écoulement des stocks est en moyenne plus élevé pour les logements collectifs que pour les individuels (cet écart a atteint 9 mois au 2ème trimestre 1975). Pour les logements individuels, le délai va en croissant lorsque l'on passe du secteur le plus aidé (notamment en HLM accession où les délais sont très courts) au secteur non aidé.

Pour le collectif, le délai en HLM accession est inférieur à ceux des logements primés et du secteur non aidé. Cet écart est particulièrement important en période de mauvaise conjoncture, car le secteur HLM est peu sensible à la conjoncture alors que le secteur sans aide est très touché. On relève au 4ème trimestre 1974 des écarts de 17 mois et un délai variant du simple au triple entre le secteur HLM accession et le secteur sans aide.



Pour le secteur non aidé*, la différence entre Paris et Province est très nette. Pour certains trimestres, les délais sont le double à Paris par rapport à la Province. La Province se trouve toujours en dessous de Paris. Pour ce secteur non aidé (secteur le plus sensible à la conjoncture), on remarque qu'en Province comme à Paris, le délai d'écoulement des stocks a atteint son minimum au cours du 1er trimestre 1974, période de conjoncture particulièrement favorable, puis a augmenté pour atteindre son maximum au 4ème trimestre 74 en Province, au 2ème trimestre 1975 à Paris.

* A Paris, les programmes de logements destinés à la vente sont en quasi totalité du secteur non aidé et des programmes collectifs. C'est pourquoi les comparaisons Paris - Province ne peuvent se faire que pour ce secteur.

2) LES TAUX D'ANNULATIONS

Le taux d'annulations mesure le pourcentage d'annulations du trimestre par rapport à l'ensemble des réservations et des annulations du trimestre.

En période de mauvaise conjoncture, les acquéreurs reviennent plus facilement sur leur décision d'achat, le taux d'annulations* tend à augmenter alors qu'en période de conjoncture favorable ce taux tend à baisser. Cet indicateur confirme ce que l'on pensait de l'évolution conjoncturelle sur cette période.

Evolution des taux d'annulations

PARIS

unité : %

	2ème 73	3ème 73	4ème 73	1er 74	2ème 74	3ème 74	4ème 74	1er 75	2ème 75
Sans aide	3,8	2,2	3,8	3,3	6,1	9,5	9,6	5,7	7,5

PROVINCE

unité : %

	2ème 73	3ème 73	4ème 73	1er 74	2ème 74	3ème 74	4ème 74	1er 75	2ème 75
Primes	3,3	3,1	2,8	1,9	3,3	5,3	4,3	5,3	4,9
Sans aide	1,8	1,1	1,9	2,1	2,9	3,6	5,3	4,4	3,9

Les graphiques ci-après montrent que dans le secteur non aidé, le taux d'annulations a nettement augmenté à partir du 2ème trimestre 1974, trimestre à partir duquel la conjoncture immobilière s'est dégradée. Cette augmentation a été plus prononcée à Paris qu'en Province. Les trimestres pour lesquels les taux les plus élevés ont été observés se situent à la fin de l'année 1974 (3ème et 4ème trimestre 1974 pour Paris, 4ème trimestre 1974 pour la Province).

$$* \text{ Taux d'annulations} = \frac{\text{Annulations}}{\text{Annulations} + \text{réservations}}$$

Les tableaux ci-dessus montrent nettement que le taux d'annulation est en moyenne plus faible en Province qu'à Paris.

EVOLUTION DES TAUX D'ANNULATIONS A PARIS ET EN PROVINCE



EVOLUTION DES TAUX D'ANNULATIONS PAR REGIONS

(secteur non aidé)

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
LANGUEDOC	3,5	1,6	5,2	4,3	2,00	5,7	11,6	8,2	4,2
CHAMPAGNE	10,3	4,1	1,9	2,8	4,4	12,5	1,3	1,7	1,0
PICARDIE	5,3	1,0	3,4	2,7	0,7	4,4	10,6	6,7	5,0
HAUTE-NORMANDIE	10,6	3,1	0,3	2,2	7,5	7,4	3,8	5,5	4,1
CENTRE	4,7	1,2	0,4	0,5	2,2	3,8	11,7	3,8	9,9
BASSE-NORMANDIE	0,7	1,5	2,3	0,3	0,5	3,4	7,2	10,4	4,7
BOURGOGNE	4,1	2,7	1,4	—	0,8	4,2	3,0	—	1,6
NORD	1,0	1,5	1,2	0,9	1,5	1,1	3,3	5,0	10,3
LORRAINE	—	—	—	—	7,2	—	2,9	0,9	0,8
ALSACE	0,2	0,7	0,8	1,6	4,4	2,0	1,0	0,8	3,5
FRANCHE-COMTE	—	2,6	3,4	—	—	2,7	5,6	11,3	3,7
PAYS DE LA LOIRE	0,1	0,2	0,4	2,5	1,9	1,0	1,5	0,2	0,6
BRETAGNE	0,3	0,4	0,5	3,6	4,5	5,4	9,2	2,9	6,0
POITOU-CHARENTES	9,5	1,6	1,7	3,8	—	—	6,0	1,7	7,8
AQUITAINE	—	0,5	2,5	1,7	4,9	4,5	1,8	4,6	1,3
MIDI-PYRENEES	2,4	2,7	0,6	0,3	2,7	3,4	3,6	0,9	3,4
LIMOUSIN	—	1,4	1,1	0,9	—	3,6	1,3	2,9	10,3
AUVERGNE	1,0	—	4,4	0,9	2,7	1,1	—	—	1,3
Ensemble des Régions sauf PARIS	1,8	1,1	1,9	2,1	2,9	3,6	5,3	4,4	3,9
PARIS	3,9	2,2	3,8	3,3	6,1	9,5	9,6	5,7	7,5

3) LES TAUX D'INVESTISSEURS

Lorsqu'il relève les logements réservés au cours du trimestre d'enquête, l'enquêteur demande au promoteur de lui préciser quel est le type d'acquéreur pour chacun des logements.

Quatre types d'acquéreurs sont prévus :

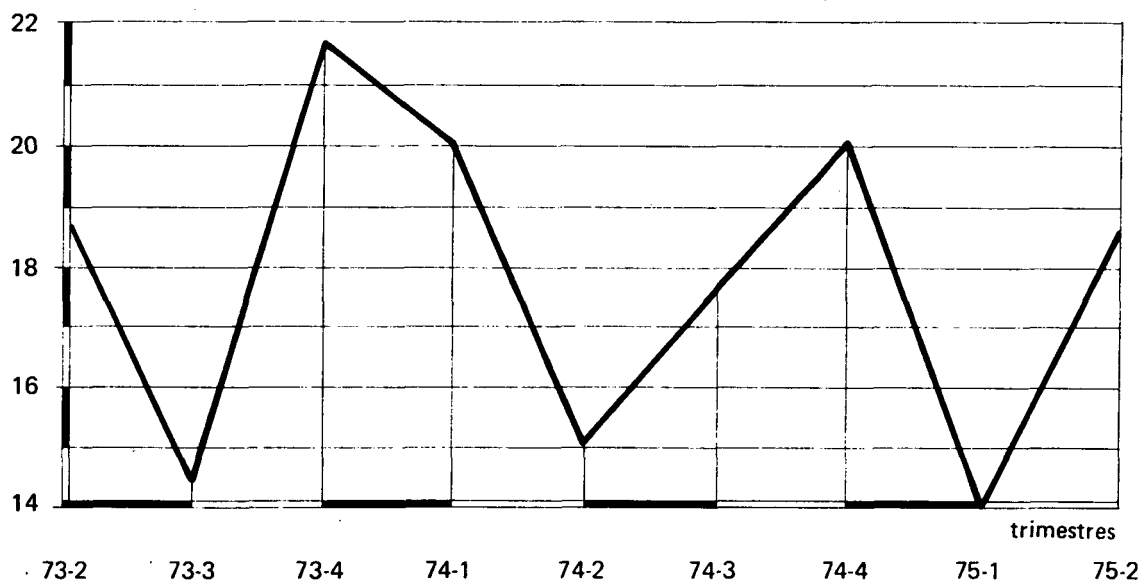
- le particulier réservant pour occupation personnelle
- le particulier réservant pour location (ou investisseur)
- la société de location
- les autres

L'exploitation des réponses à cette question permet de connaître le nombre de logements vendus à des investisseurs et d'en déduire la part des investisseurs sur le marché immobilier.

Voyons comment évolue cette part des investisseurs et quels sont les liens avec l'évolution conjoncturelle.

Evolution de la part des investisseurs* dans le secteur sans aide à Paris

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
% d'investisseurs	18,7	14,4	21,7	20,2	15,1	17,7	20,8	14,0	18,6



* Ces taux d'investisseurs sont différents de ceux que publie le CAPEM sur Paris. Cette différence s'explique par la manière dont les données sont collectées par le CAPEM et par le Ministère de l'Équipement.

Le CAPEM recense parmi les éventuels acheteurs qui se présentent dans les centres d'information logement de la Compagnie Bancaire ceux qui ont l'intention d'investir.

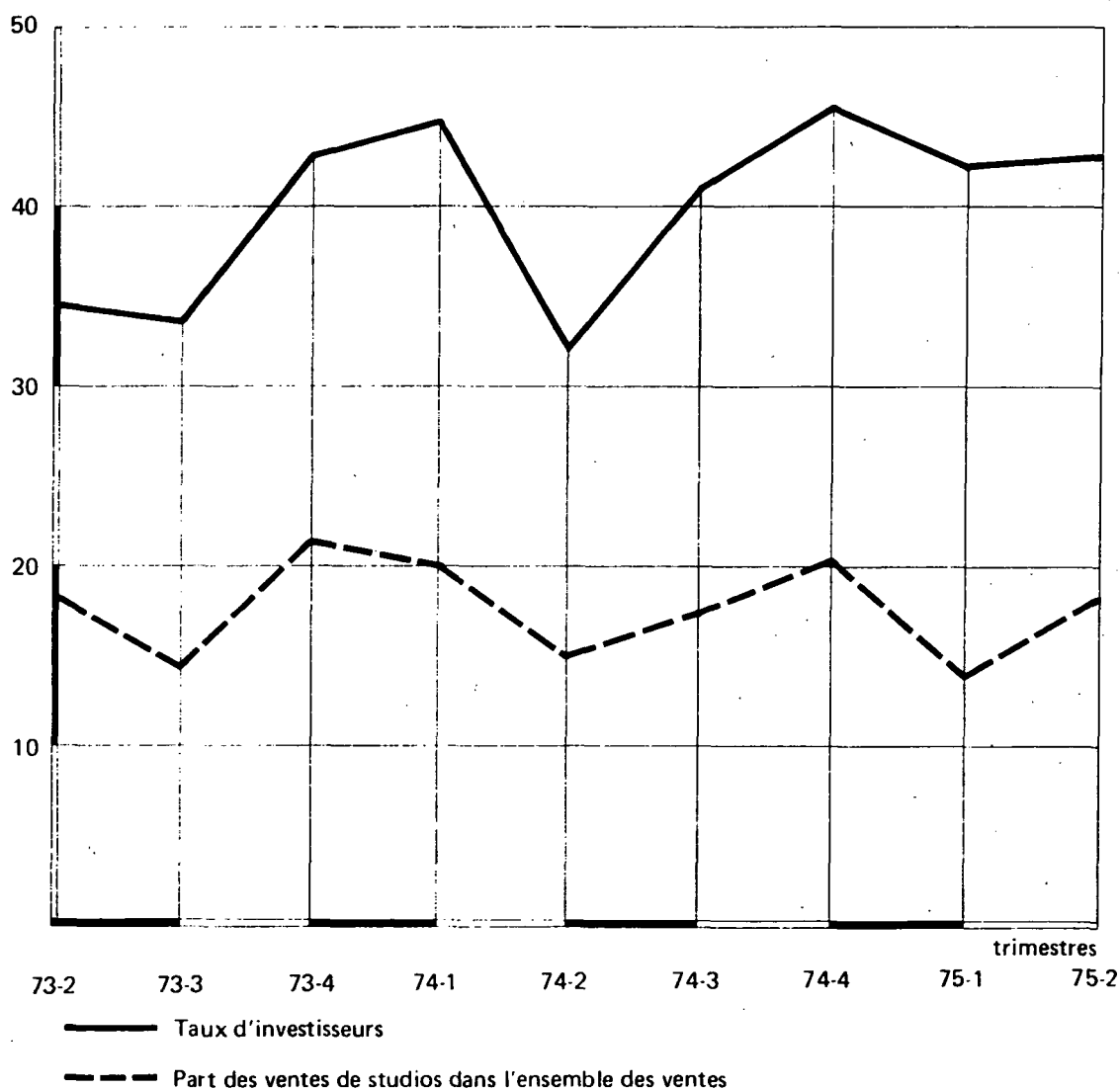
L'enquête sur la commercialisation des logements neufs relève parmi les logements réellement réservés ceux qui l'ont été dans le but d'investir.

L'évolution du taux d'investisseurs confirme que fin 1973 et début 1974, le marché immobilier, situé dans un environnement fortement inflationniste, était assez activement soutenu par la présence d'investisseurs (taux supérieur à 20%). Cette part d'investisseurs a chuté au 2ème trimestre 1974, puis a réaugmenté pour atteindre une pointe au 4ème trimestre 1974. Cette pointe du 4ème trimestre 1974 n'indique pas une reprise du marché mais simplement qu'en cette période de crise, la chute des ventes à des investisseurs a été moins brutale que la chute globale des ventes.

On note une nouvelle chute du taux au cours du 1er trimestre 1975.

On remarquera que la part des investisseurs suit une évolution assez semblable à celle des ventes de studios (Cf. graphique ci-après)

Paris - Comparaison de l'évolution des taux d'investisseurs et de la part des studios vendus



TAUX D'INVESTISSEURS : SECTEUR PRIMES

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
CHAMPAGNE	32,7	21,8	27,0	30,7	21,1	26,6	20,6	23,1	19,6
PICARDIE	10,4	7,2	10,3	20,6	17,0	15,5	19,6	3,8	-
HAUTE-NORMANDIE	6,1	22,5	7,5	14,0	4,5	-	8,9	18,0	10,9
CENTRE	22,0	21,1	25,1	16,4	8,7	7,0	7,5	9,8	7,2
BASSE-NORMANDIE	7,3	16,0	38,6	37,4	54,2	20,4	38,8	21,9	12,6
BOURGOGNE	21,2	29,9	20,5	24,0	30,1	15,0	28,9	23,9	16,3
NORD	6,0	3,8	5,5	3,9	0,2	4,8	6,2	4,0	0,6
LORRAINE	7,7	10,1	17,1	10,1	12,3	6,1	12,4	5,2	13,2
ALSACE	30,2	19,0	13,6	11,9	11,3	10,6	7,0	10,3	14,7
FRANCHE-COMTE	12,3	21,2	17,8	18,6	23,2	32,3	25,3	24,0	9,2
PAYS DE LA LOIRE	22,0	36,9	43,1	31,0	11,8	12,6	24,1	10,9	7,3
BRETAGNE	24,3	11,5	7,6	11,2	13,4	12,5	11,3	10,0	8,5
POITOU-CHARENTES	4,2	14,2	21,7	14,4	11,1	11,4	9,8	17,6	1,0
AQUITAINE	8,2	1,8	2,2	2,7	1,9	0,3	1,3	2,5	0,6
MIDI-PYRENEES	-	9,9	17,2	31,3	17,6	11,1	11,2	10,4	4,4
LIMOUSIN	7,4	14,7	11,7	11,7	26,8	21,8	32,0	11,8	17,6
AUVERGNE	18,4	24,4	27,0	36,4	18,0	8,5	11,1	7,7	24,8
LANGUEDOC	2,3	2,2	2,3	4,0	6,7	5,9	2,7	-	1,4
FRANCE ENTIERE									
PARIS exclu	13,2	13,6	15,4	15,8	12,9	10,2	13,6	10,2	8,8
PARIS	15,5	3,6	1,6	-	-	9,0	5,6	-	-

TAUX D'INVESTISSEURS : SECTEUR SANS AIDE

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
CHAMPAGNE	51,5	44,7	49,7	49,1	35,0	46,8	42,0	20,0	41,1
PICARDIE	8,3	73,0	33,6	29,7	30,8	34,4	—	12,3	55,8
HAUTE-NORMANDIE	20,3	44,4	45,4	28,4	24,7	20,7	35,2	22,2	29,4
CENTRE	65,1	49,2	45,3	42,9	35,8	30,4	41,3	73,0	18,0
BASSE -NORMANDIE	15,6	15,6	12,6	18,5	19,2	21,5	7,6	26,4	9,3
BOURGOGNE	33,1	39,2	38,7	19,1	4,8	22,8	28,9	30,3	43,1
NORD	11,3	14,9	24,5	15,3	16,3	18,6	9,7	19,4	5,7
LORRAINE	19,7	44,9	30,0	32,3	16,3	15,0	21,7	48,2	28,4
ALSACE	34,4	34,7	34,8	43,4	40,5	42,9	46,5	45,5	32,4
FRANCHE-COMTE	20,7	25,2	34,2	16,1	30,2	37,8	41,3	31,9	27,6
PAYS DE LA LOIRE	16,1	8,7	13,8	17,2	15,9	14,7	8,1	7,8	17,0
BRETAGNE	24,4	12,4	23,3	15,5	10,2	11,5	6,3	5,1	6,4
POITOU-CHARENTES	4,4	12,8	50,5	21,5	36,8	19,0	16,7	14,1	7,3
AQUITAINE	12,0	25,7	18,4	9,0	10,3	6,9	8,7	8,8	3,2
MIDI-PYRENEES	8,5	6,3	39,2	50,4	34,4	36,9	23,7	35,1	49,0
LIMOUSIN	31,1	28,4	29,3	31,8	36,5	61,6	60,8	59,3	27,6
AUVERGNE	57,6	40,8	41,3	51,8	37,4	26,0	26,5	36,4	11,0
LANGUEDOC	4,3	7,8	13,9	13,9	11,8	7,7	10,1	8,2	13,8
FRANCE ENTIERE PARIS exclu	20,9	19,2	27,6	24,8	21,5	20,6	20,5	23,3	20,9
PARIS	18,7	14,4	21,7	20,2	15,1	17,7	20,8	14,0	18,6

TAUX D'INVESTISSEURS : SECTEUR ENSEMBLE

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
CHAMPAGNE	19,3	13,6	23,8	24,1	18,4	20,1	18,8	18,2	22,2
PICARDIE	4,4	17,2	10,4	18,8	9,5	13,9	8,8	3,3	9,7
HAUTE-NORMANDIE	7,2	27,2	18,0	13,9	8,7	2,9	11,7	14,4	11,7
CENTRE	36,7	26,2	28,6	25,1	13,2	12,7	16,6	33,8	5,5
BASSE-NORMANDIE	12,1	13,0	25,7	23,8	27,8	19,8	20,1	15,5	18,2
BOURGOGNE	23,4	33,4	27,2	22,5	18,5	17,2	21,6	15,8	21,2
NORD	4,7	4,8	7,6	6,0	4,5	5,4	4,3	4,9	1,4
LORRAINE	15,6	14,4	17,3	12,3	8,4	6,4	12,3	19,0	16,4
ALSACE	30,8	29,9	25,4	33,6	32,6	33,5	34,1	31,3	26,8
FRANCHE-COMTE	15,2	20,3	26,7	15,2	26,6	34,5	31,8	27,0	19,3
PAYS DE LA LOIRE	17,2	12,4	20,7	19,9	11,4	13,1	12,2	7,2	10,5
BRETAGNE	20,3	10,6	12,9	9,9	8,2	9,5	6,3	6,0	5,6
POITOU-CHARENTES	2,6	11,2	22,8	13,9	14,6	12,2	7,8	14,1	1,7
AQUITAINE	9,3	14,2	9,0	6,2	6,2	3,0	4,5	2,6	4,6
MIDI-PYRENEES	4,2	8,3	25,1	38,3	21,0	20,2	13,8	22,0	25,9
LIMOUSIN	17,1	21,4	16,5	20,1	30,5	29,7	40,8	29,2	20,5
AUVERGNE	41,9	33,9	32,5	43,6	25,0	15,5	15,7	20,2	14,7
LANGUEDOC	3,5	6,7	10,5	10,3	9,6	7,2	5,4	4,9	7,7
FRANCE ENTIERE PARIS exclu	14,4	14,6	17,9	17,7	13,4	12,7	12,8	12,8	11,4
PARIS	18,5	13,7	20,1	19,9	13,8	16,5	18,9	13,5	18,5

4) PROGRAMMES EN ATTENTE DE COMMERCIALISATION

Lorsqu'un programme est enquêté pour la première fois (environ 2 trimestres après la date d'avis favorable) ; il peut être en cours de commercialisation, non encore mis en vente, ou abandonné.

Il est intéressant de voir quelle est la proportion de logements dans chacun des stades de commercialisation et comment celle-ci évolue.

PROVINCE

unité : %

	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
Bâtiment en cours de commercialisation	34,4	28	21,9	19,8	28,4	26
Bâtiment non encore commercialisé	48,2	58,8	65	65,8	54,5	58,9
Projet abandonné	4,9	5,1	3,5	8,1	7,7	8,2

Ce tableau montre nettement la baisse de la part des logements en cours de commercialisation lors de la première enquête à partir du 1er trimestre 74 et simultanément la hausse de la part des logements non encore mis en commercialisation au moment de la 1ère enquête.

PARIS

unité : %

	74-1	74-2	74-3	74-4	75-1	75-2
Bâtiment en cours de commercialisation	29	5,1	9,3	8,6	7,5	4,2
Bâtiment non encore commercialisé	33	75,6	74,1	81,1	77,6	77,9
Projet abandonné	—	—	5,2	4,4	—	—

Comme dans le tableau "Province" on note une baisse de la part des logements en cours de commercialisation lors de la 1ère enquête à partir du 2ème trimestre 1974. Cette baisse est beaucoup plus nette qu'en Province.

La part des logements non encore en commercialisation lors de la première enquête a fortement augmenté à partir du 2ème trimestre 1974 pour atteindre des proportions très importantes (80 % au 4ème trimestre 1974).

II – LES DELAIS DE COMMERCIALISATION

1) LES RESULTATS

La connaissance des délais moyens de commercialisation est l'un des résultats importants que l'on peut tirer de l'enquête.

Ce résultat est très utile notamment en matière de prévision. Il permet, par exemple, au promoteur d'évaluer de manière plus précise le montant des frais financiers dans l'établissement du bilan prévisionnel.

Les résultats de l'exploitation montrent que le rythme des ventes est plus rapide en Province qu'à Paris : le délai moyen pour que l'ensemble du programme soit vendu est d'environ 26 mois à Paris contre 20 dans le secteur sans aide individuel en Province et 17 dans le sans aide collectif.

En Province, pour un même type de construction, les délais de vente vont en s'allongeant lorsque l'on passe du secteur le plus aidé au secteur le moins aidé.

En individuel le délai est de 6 mois en HLM accession, 13 mois dans le secteur primé, 20 mois dans le secteur non aidé. En collectif, il est de 12 mois dans le secteur primé 17 mois pour le secteur sans aide.

2) L'EXPLOITATION

Une exploitation spécifique du fichier historique de l'enquête a conduit au calcul des délais.

La méthode employée a été de suivre trimestre après trimestre l'écoulement des ventes de programmes mis en vente un trimestre donné et ceci pour chaque trimestre de mise en vente depuis le 2ème trimestre 1973.

L'exploitation a été faite en croisant les trois critères suivants :

- Niveau géographique
- Secteur de financement
- Type de construction

Exemple de sortie statistique (Paris — sans aide — Collectif)

Le tableau se lit de la manière suivante : parmi les logements mis en vente au 2ème trimestre 1973 ; 23,7 % ont été vendus au cours de ce même trimestre, 30,4 % un trimestre plus tard . . . 56,9 % au bout de 6 trimestres.

Lors d'exploitations ultérieures, il sera sans doute possible de suivre l'ensemble des ventes des programmes mis en ventes au cours du 2ème trimestre 1973.

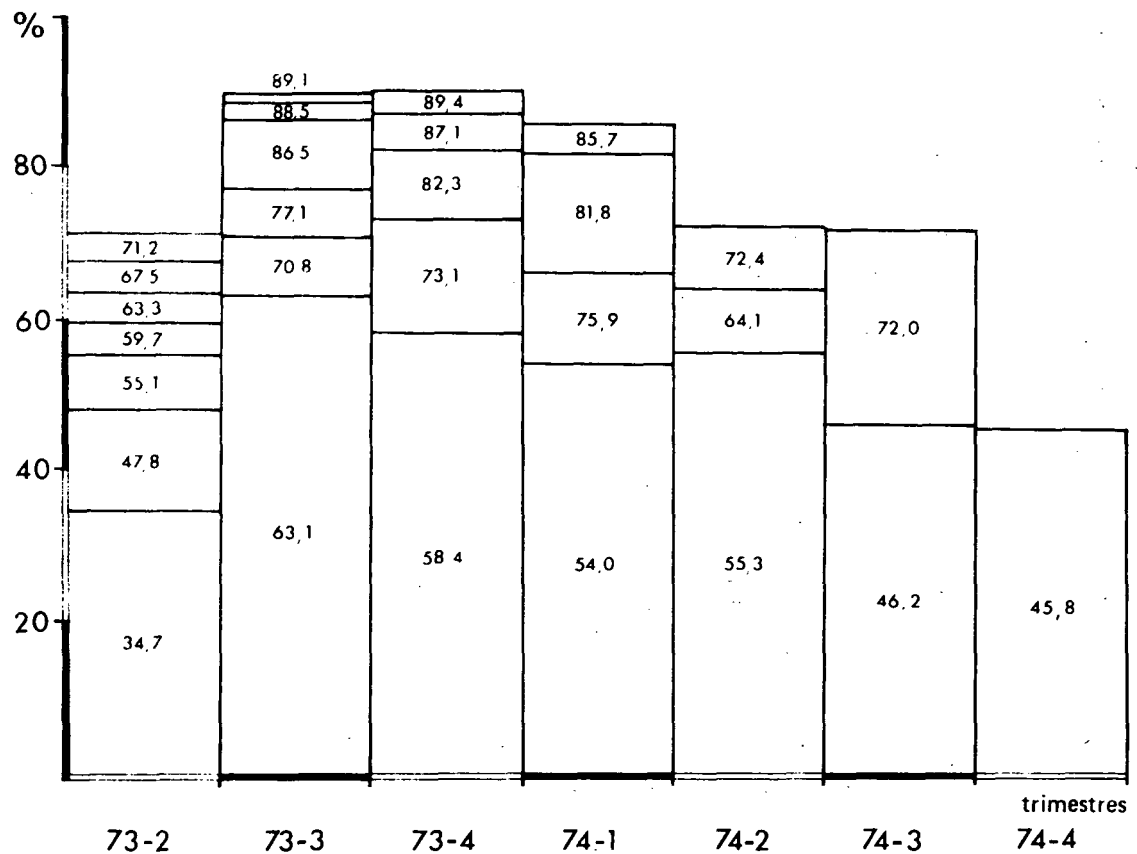
% de vente après	Trim. de mise en vente	73-2
	0 trim	23,7 %
	1 trim	30,4 %
	2 trim	39,0 %
	3 trim	46,4 %
	4 trim	50,0 %
	5 trim	52,5 %
	6 trim	56,9 %

REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Province – HLM Individuel

unité : %

% de vente au bout de :		Trimestre de mise en vente		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
0 trimestre				34,7	63,1	58,4	54,0	55,3	46,2	45,8
1 trimestre				47,8	70,8	73,1	75,9	64,1	72,0	
2 trimestres				55,1	77,1	82,3	81,8	72,4		
3 trimestres				59,7	86,5	87,1	85,7			
4 trimestres				63,3	88,5	89,4				
5 trimestres				67,5	89,1					
6 trimestres				71,2						



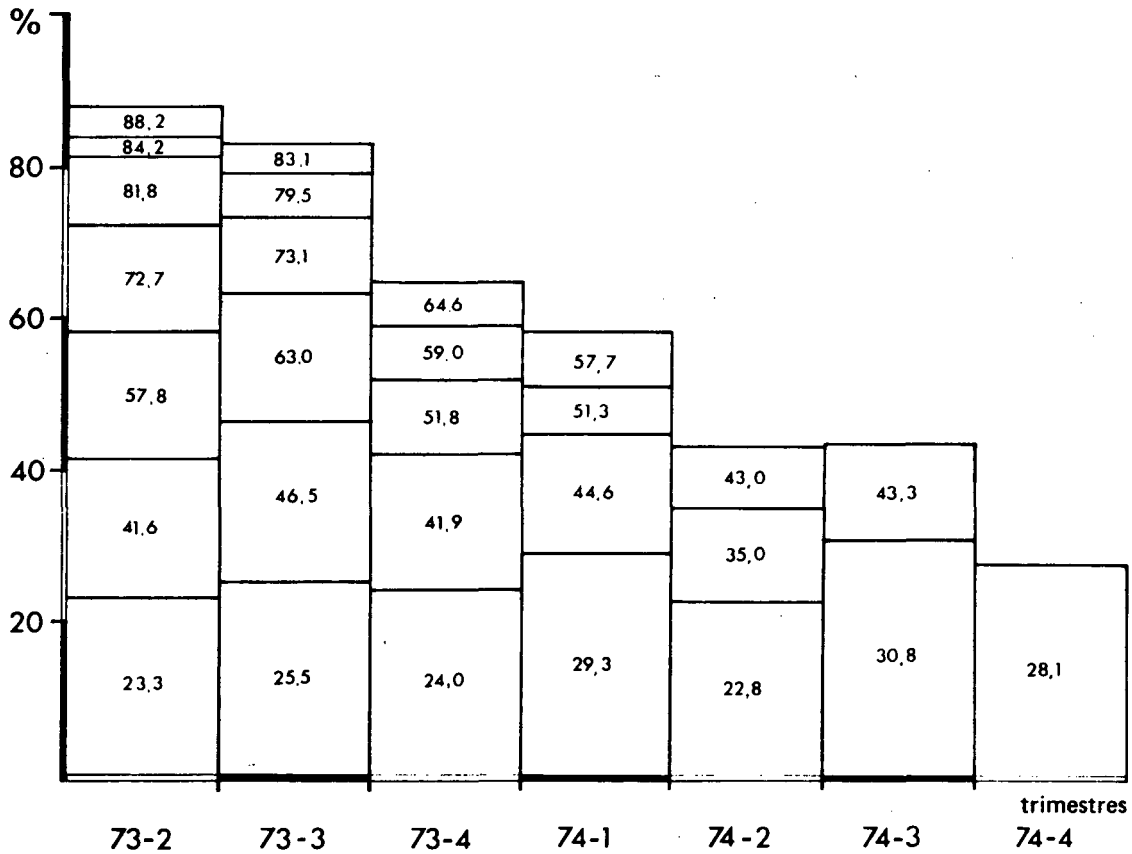
Province – HLM Individuel

REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Province – Primes – Individuel

unité : %

% de vente au bout de :		Trimestre de mise en vente		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4		
0 trimestre		23,3	25,5	24,0	29,3	22,8	30,8	28,1		
1 trimestre		41,6	46,5	41,9	44,6	35,0	43,3			
2 trimestres		57,8	63,0	51,8	51,3	43,0				
3 trimestres		72,7	73,1	59,0	57,7					
4 trimestres		81,8	79,5	64,6						
5 trimestres		84,2	83,1							
6 trimestres		88,2								



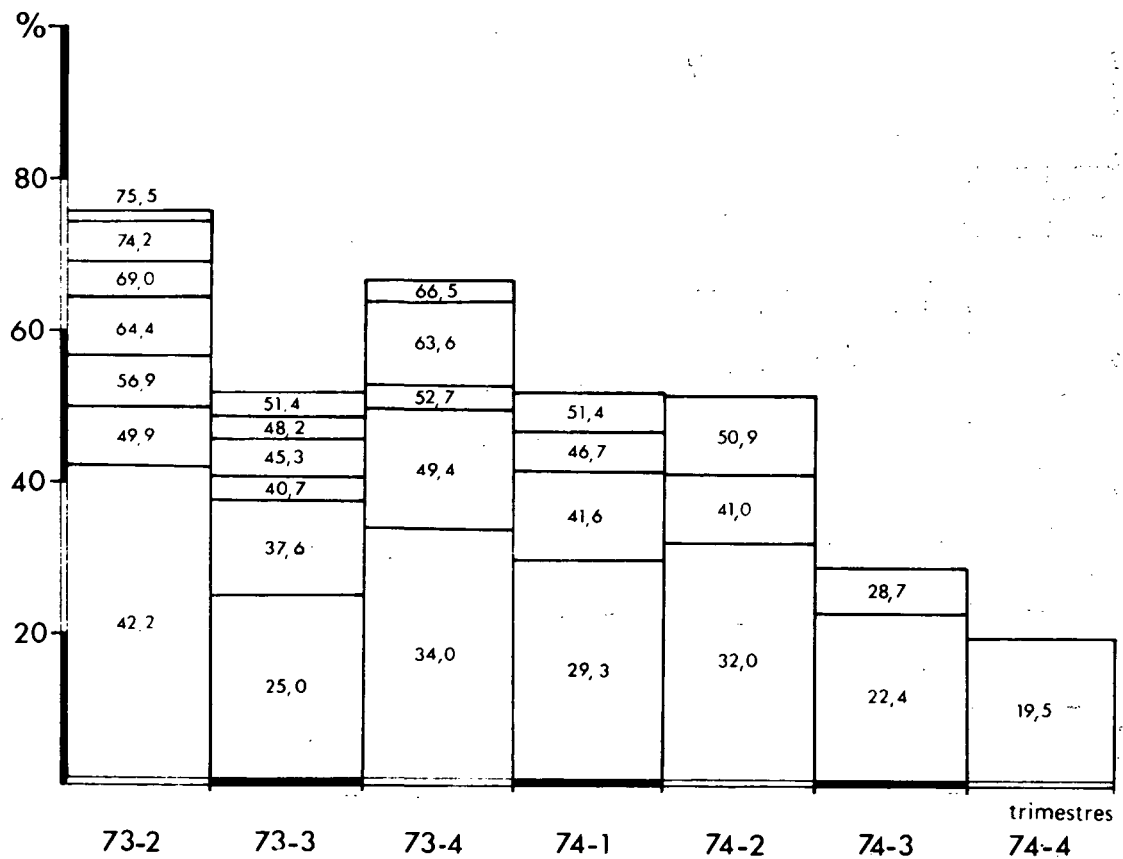
Province – Primes – Individuel

REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Province – Sans aide – Individuel

unité : %

% de vente au bout de :	Trimestre de mise en vente	Trimestre de vente						
		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
0 trimestre		42,2	25,0	34,0	29,3	32,0	22,4	19,5
1 trimestre		49,9	37,6	49,4	41,6	41,0	28,7	
2 trimestres		56,9	40,7	52,7	46,7	50,9		
3 trimestres		64,4	45,3	63,6	51,4			
4 trimestres		69,0	48,2	66,5				
5 trimestres		74,2	51,4					
6 trimestres		75,5						



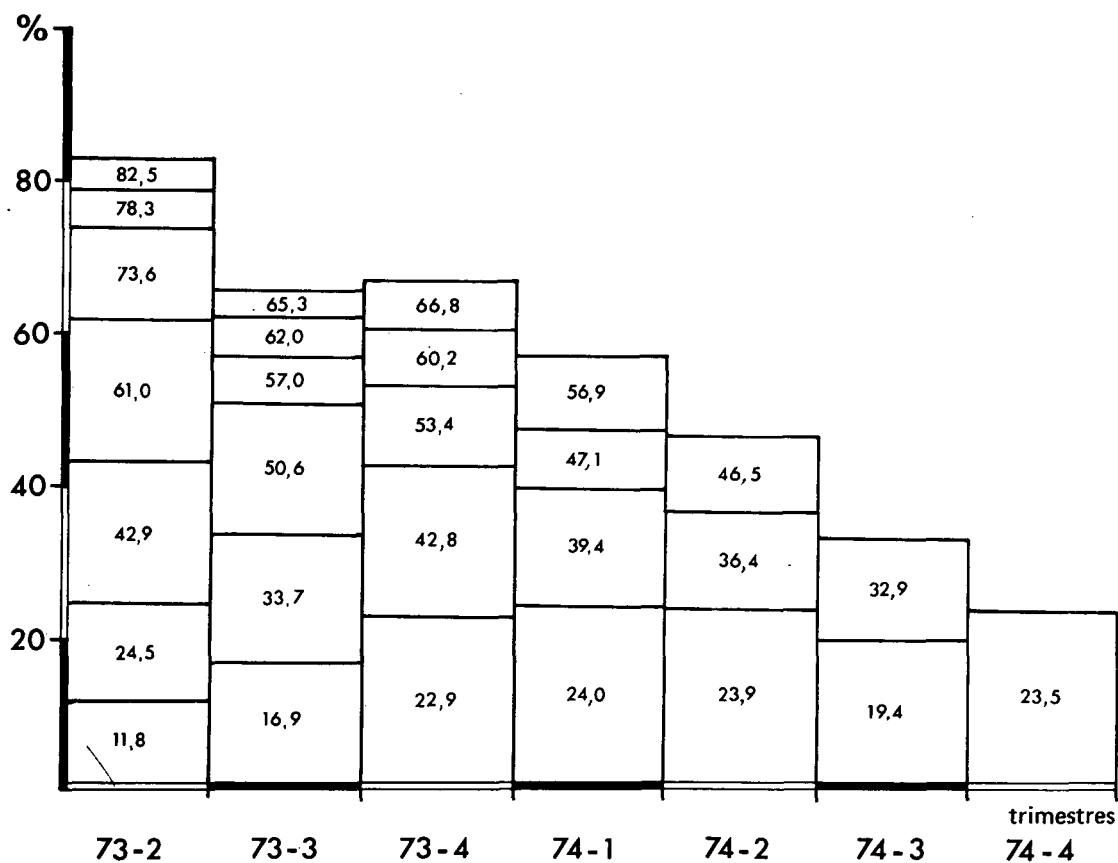
Province – Sans aide – Individuel

REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Province – Primes – Collectifs

unité : %

% de vente au bout de :		Trimestre de mise en vente		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
0 trimestre				11,8	16,9	22,9	24,0	23,9	19,4	23,5
1 trimestre				24,5	33,7	42,8	39,4	36,4	32,9	
2 trimestres				42,9	50,6	53,4	47,1	46,5		
3 trimestres				61,8	57,0	60,2	56,9			
4 trimestres				73,6	62,0	66,8				
5 trimestres				78,3	65,3					
6 trimestres				82,5						



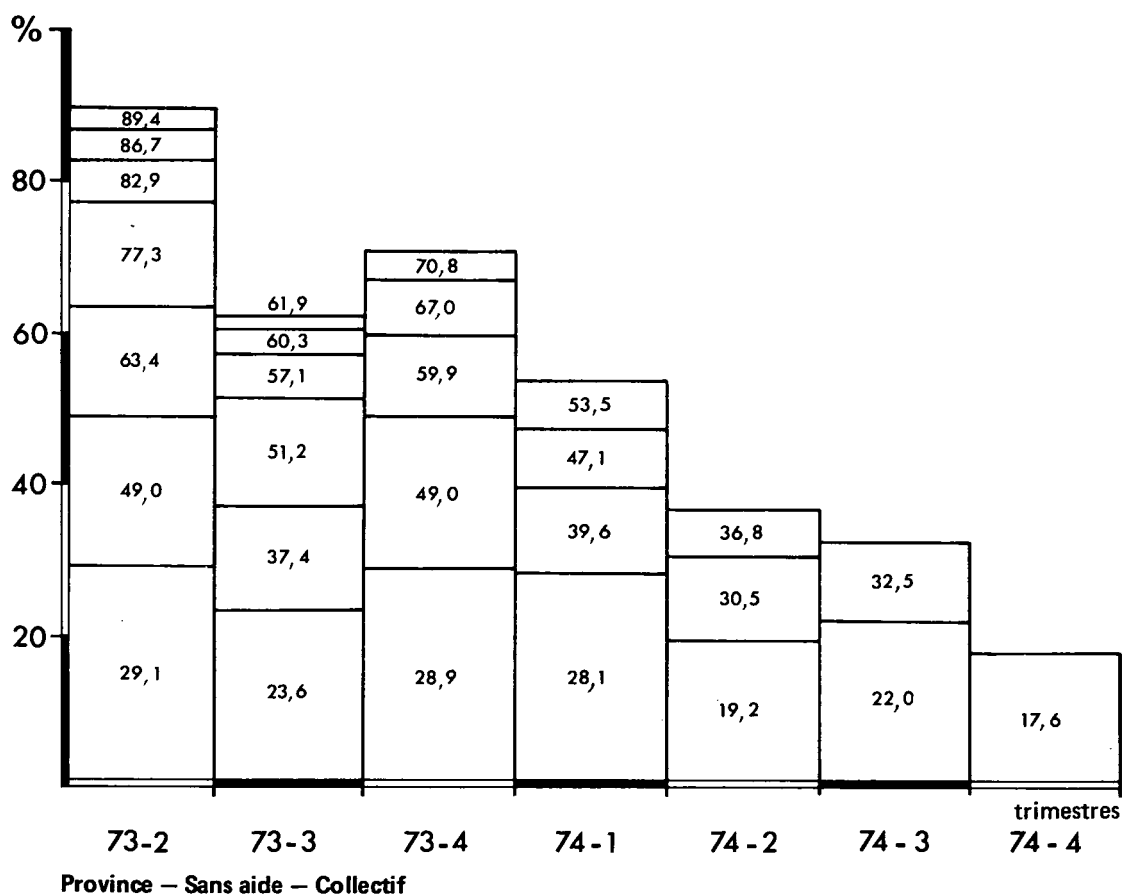
Province – Primes – Collectifs

REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Province – Sans aide – Collectif

unité : %

% de vente au bout de :	Trimestre de mise en vente	Trimestre de vente						
		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
0 trimestre		29,1	23,6	28,9	28,1	19,2	22,0	17,6
1 trimestre		49,0	37,4	49,0	39,6	30,5	32,5	
2 trimestres		63,4	51,2	59,9	47,1	36,8		
3 trimestres		77,3	57,1	67,0	53,5			
4 trimestres		82,9	60,3	70,8				
5 trimestres		86,7	61,9					
6 trimestres		89,4						

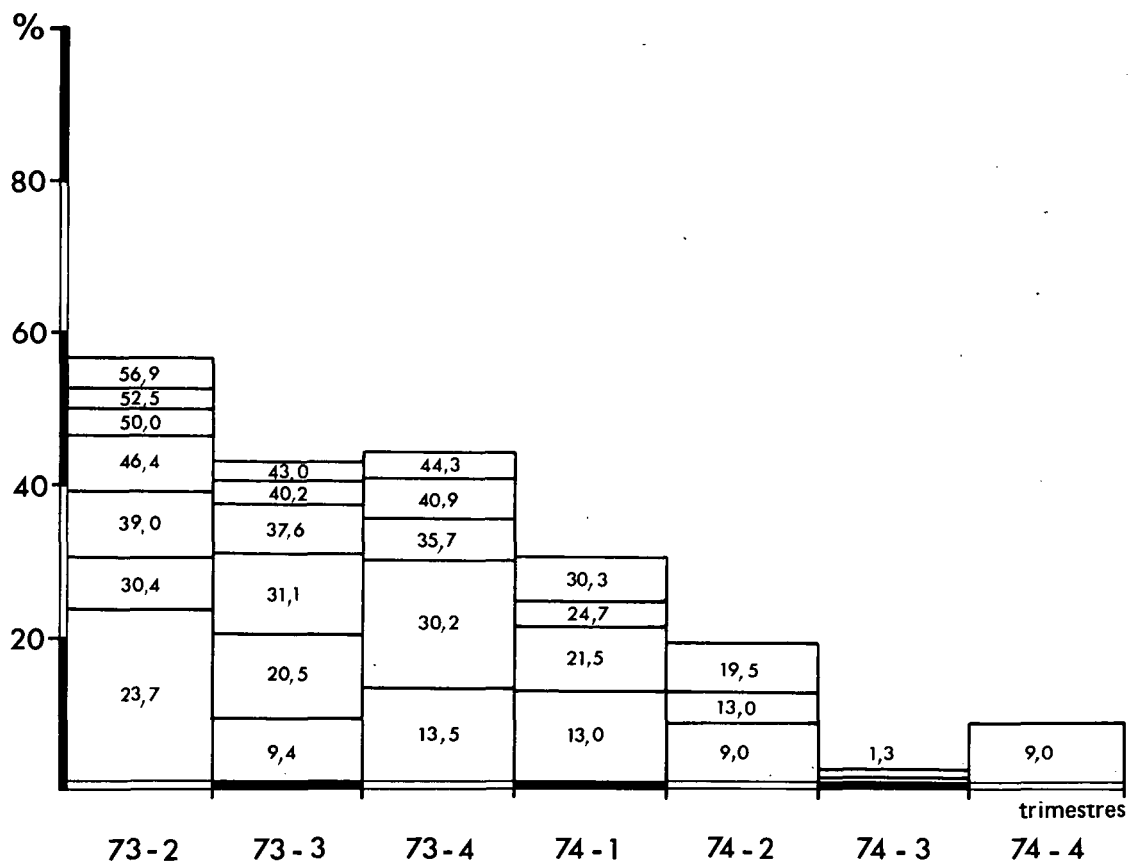


REPARTITION (EN POURCENTAGES CUMULES) DES LOGEMENTS MIS EN VENTE SELON LE TRIMESTRE DE VENTE.

Paris – Sans aide – Collectif

unité : %

% de vente au bout de :		Trimestre de mise en vente						
		73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
0 trimestre		23,7	9,4	13,5	13,0	9,0	0,4	9,0
1 trimestre		30,4	20,5	30,2	21,5	13,0	1,3	
2 trimestres		39,0	31,1	35,7	24,7	19,5		
3 trimestres		46,4	37,6	40,9	30,3			
4 trimestres		50,0	40,2	44,3				
5 trimestres		52,5	43,0					
6 trimestres		56,9						



Paris – Sans aide – Collectif

III – LES RESULTATS STRUCTURELS

L'intérêt majeur de l'enquête est de fournir des résultats conjoncturels, mais l'un de ses aspects méconnus est son aspect structurel. En effet, l'enquête contient une grande quantité d'informations sur les caractéristiques des logements réservés. L'exploitation de ces informations permet de tirer des résultats de nature structurelle. Ces résultats étant relativement stables dans le temps peuvent servir de base à des études à plus long terme. Ce chapitre aborde trois thèmes principaux :

La structure des logements mis en vente par secteur de financement, type de construction et taille du logement.

La lecture des tableaux (cf. page suivante) montre pour la province l'importance du secteur aidé et, notamment, de l'H.L.M. accession dans l'ensemble des individuels. Par contre, en collectif, on voit une forte prédominance du secteur sans aide. Ces résultats confirment les différences entre le marché parisien et celui de province. A Paris on ne trouve plus que du logement sans aide collectif, en province il existe deux grands marchés bien différents, celui de l'individuel et celui du collectif et à l'intérieur de chacun d'eux une part de secteur aidé non négligeable. La structure par taille de logement fait apparaître des différences sensibles entre Paris et la Province. La part des petits logements (studios et deux pièces) est beaucoup plus importante à Paris alors que la part des grands logements (4 pièces, 5 pièces et plus) est beaucoup plus importante en Province ; ceci est particulièrement vrai pour les logements de cinq pièces et plus pour lesquels la part de ce type de logements est inférieure à 10 % des ventes globales.

Les surfaces moyennes des logements vendus par secteur de financement et taille de logement.

Les résultats présentent une grande stabilité dans le temps. Les tableaux ci-après montrent qu'en Province, pour les studios et les deux pièces, la surface moyenne des logements du secteur aidé est supérieure à celle des logements du secteur non aidé. Pour les trois pièces, il n'y a pas de différence sensible ; pour les grands logements (4 pièces, 5 pièces et plus) la tendance est inverse ; la surface moyenne est supérieure dans le secteur non aidé.

La répartition des logements réservés par tranches de surface.

Les tableaux et graphiques ci-après montrent comment les logements d'un type de construction, d'un secteur de financement et d'une taille déterminés se répartissent suivant la surface à Paris et en Province (Exemple : 63 % des studios en collectif à Paris mesurent entre 20 et 29 m², alors qu'à peine 3 % mesurent plus de 40 m²).

1) – STRUCTURES DE MISE EN VENTE ET DE VENTES

1) – STRUCTURE DES LOGEMENTS MIS EN VENTE PAR TYPE DE CONSTRUCTION ET SECTEUR DE FINANCEMENT.

PROVINCE

TABLEAU 1

INDIVIDUELS

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
H.L.M.	53	31,5	42,4	36	51,2	48	45,3
AUTRES	32	47,1	46,6	47,7	36,4	32,5	41
SANS AIDE	15	19,4	11	16,3	12,4	19,5	13,7

COLLECTIFS

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
H.L.M.	2,3	3,4	2	2,5	3,5	6,3	5,5
AUTRES	40,5	25,1	35,2	38,5	32,5	40	40,8
SANS AIDE	56,1	71,5	62,8	59	63,9	53,7	53,7

2) – STRUCTURE DES LOGEMENTS VENDUS PAR TYPE DE CONSTRUCTION ET SECTEUR DE FINANCEMENT.

PROVINCE

TABLEAU 2

INDIVIDUELS

unité : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
H.L.M.	36	40,3	40,6	34,8	48,6	45,7	48,5
AUTRES	44,1	42,2	45,2	51,3	37,5	40,4	40
SANS AIDE	19,9	17,5	14,2	13,9	13,9	13,8	11,5

COLLECTIFS

unités : %

	73-2	73-3	73-4	74-1	74-2	74-3	74-4
H.L.M.	3,2	2,2	3,2	2,6	7	5	9
AUTRES	36,5	28,8	38,1	36,5	38	35	42
SANS AIDE	60,3	69	58,7	60,9	55	60	49

MIS EN VENTE PAR TAILLE DE LOGEMENT

PROVINCE

TABLEAU 3

unité : %

	Chambres et studios	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces et +
73-2	15,4	17,3	15,9	19,7	31,7
73-3	17,9	19,5	18,8	20,0	23,8
73-4	16,2	19,7	15,3	21,7	27,1
74-1	14,7	16,5	16,8	22,7	29,3
74-2	14,5	14,2	12,9	20,5	37,9
74-3	15,5	18,1	15,5	18,3	32,6
74-4	11,1	16,4	15,0	23,9	33,6

VENTES PAR TAILLE DE LOGEMENT

PROVINCE

TABLEAU 4

unité : %

	Chambres et studios	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces et +
73-2	14,5	18,5	16,3	21,4	29,3
73-3	18,9	18,0	17,0	19,9	26,2
73-4	16,8	16,0	17,7	20,6	28,9
74-1	16,7	19,4	18,9	19,1	25,9
74-2	12,5	16,9	15,2	20,4	35,0
74-3	15,0	17,2	15,5	20,6	31,7
74-4	11,8	16,2	15,9	21,4	34,7

MIS EN VENTE PAR TAILLE DE LOGEMENT

PARIS

TABLEAU 5

unité : %

	Chambres et studios	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces et +
73-2	27,2	21,7	21,7	21,6	7,8
73-3	36,2	27,8	16,5	13,3	6,2
73-4	29,3	21,5	22,9	17,8	8,5
74-1	34,7	23,9	16,0	17,6	7,8
74-2	31,3	27,9	27,6	8,2	5,0
74-3	37,1	26,6	15,6	12,9	7,8
74-4	31,6	18,1	17,7	15,3	17,3

VENTES PAR TAILLE DE LOGEMENT

PARIS

TABLEAU 6

unité : %

	Chambres et studios	2 pièces	3 pièces	4 pièces	5 pièces et +
73-2	29,2	28,0	19,5	15,7	7,6
73-3	29,6	24,9	21,5	16,7	7,3
73-4	37,3	22,3	18,3	15,9	6,2
74-1	39,1	23,0	18,7	14,1	5,1
74-2	26,4	28,2	25,1	12,3	8,0
74-3	34,0	24,7	25,0	11,2	5,1
74-4	38,8	24,4	22,0	11,2	3,6

2) – LES SURFACES MOYENNES DES VENTES

PROVINCE – Surfaces en m²

TABLEAU 7

STUDIO

H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
32,9	31,9	28,1	28,9

2 PIECES

H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
49,0	49,9	45,9	47,2

3 PIECES

H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
66,1	66,9	66,4	66,6

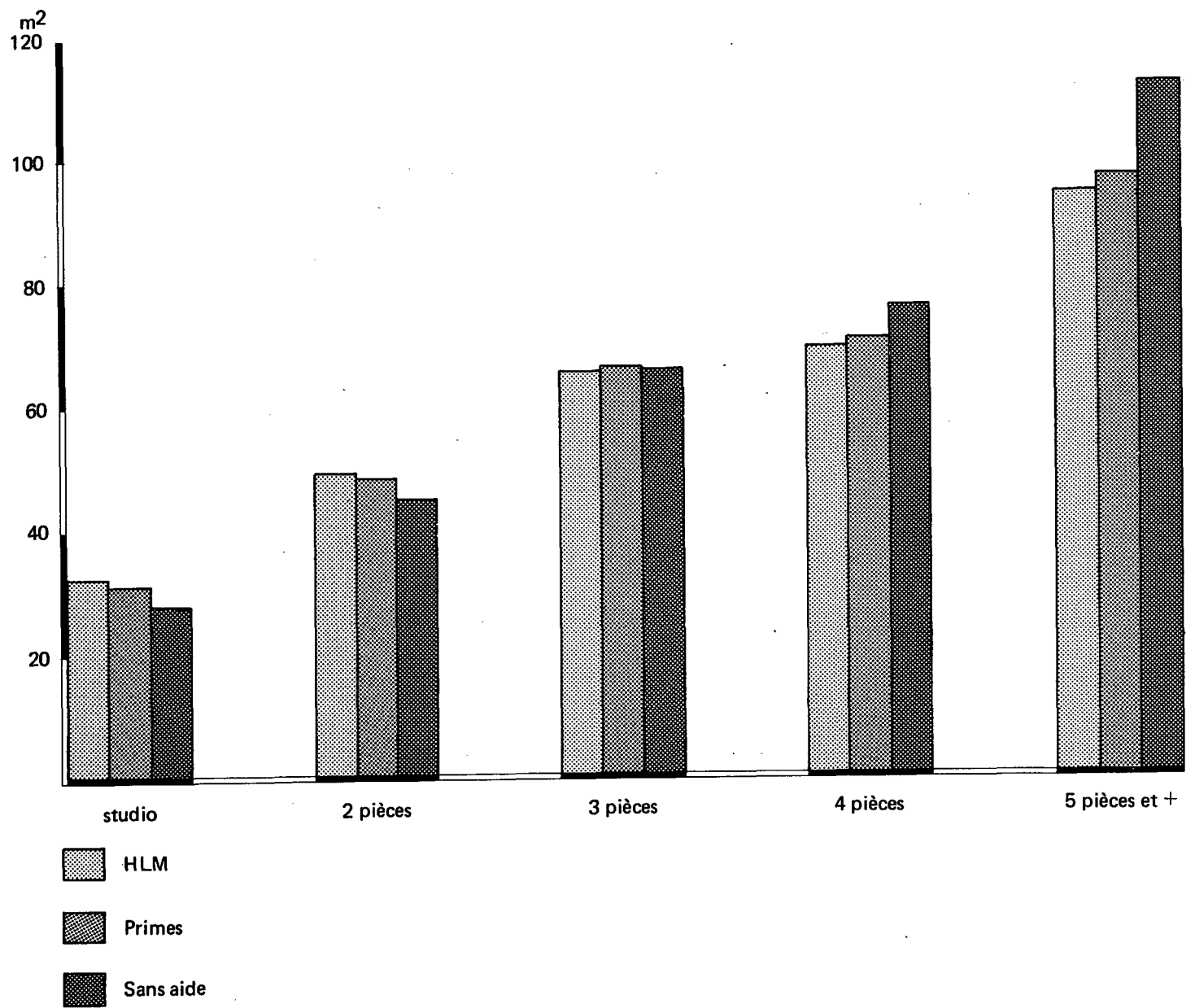
4 PIECES

H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
79,9	81,1	86,1	82,4

5 PIECES ET PLUS

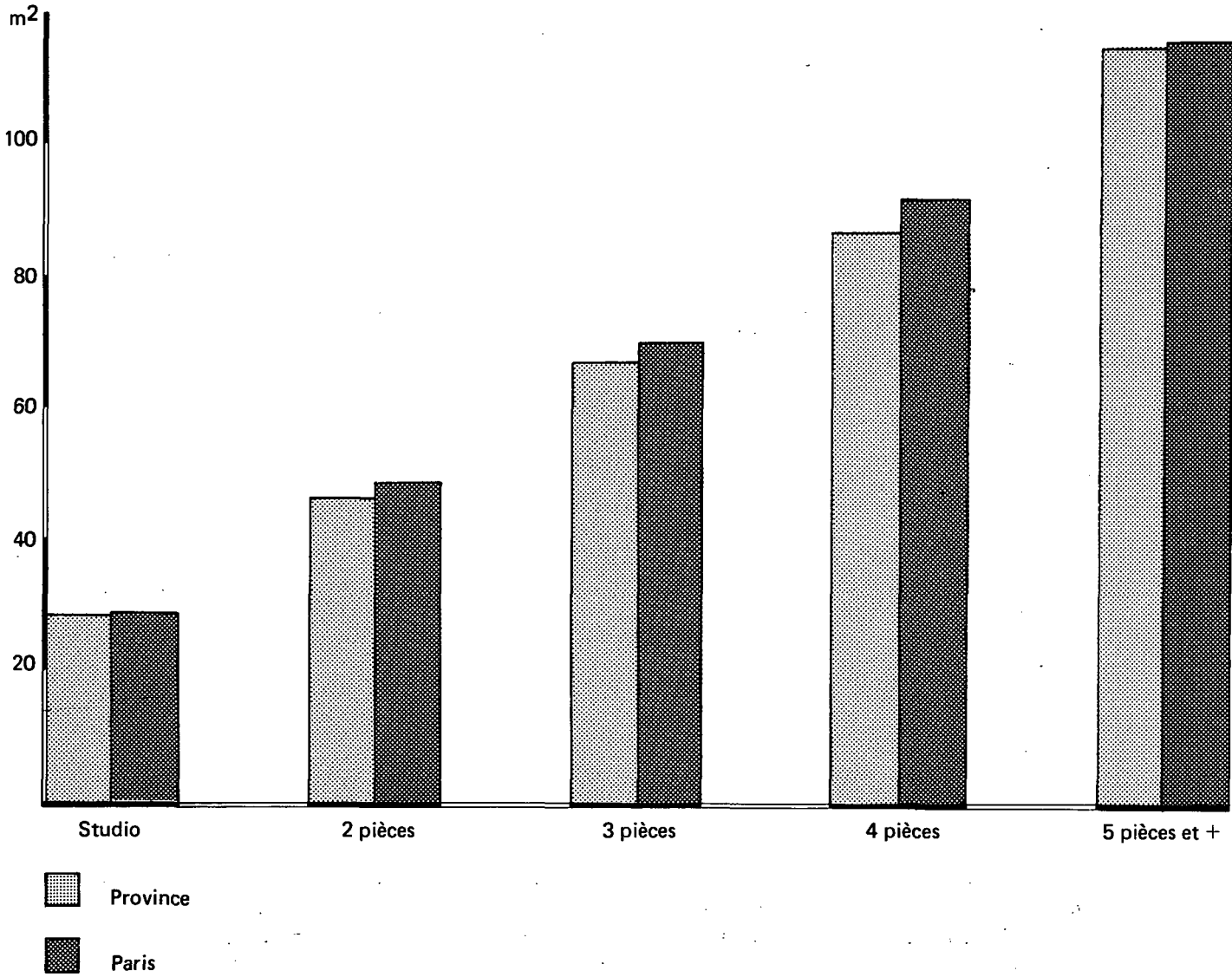
H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
94,7	97,3	112,4	98,4

PROVINCE - SURFACES MOYENNES PAR SECTEUR DE FINANCEMENT ET TYPE DE LOGEMENT



COMPARAISON DES SURFACES MOYENNES A PARIS ET EN PROVINCE

Sans aide – Collectif



PROVINCE : COMPARAISON INDIVIDUEL – COLLECTIF

TABLEAU 8

unité : m2

	STUDIO	2 PIECES	3 PIECES	4 PIECES	5 PIECES & +	ENSEMBLE
Individuel	–	–	61,8	81,7	96,8	90,8
Collectif	29,0	47,3	66,9	82,7	103,7	60,7

COMPARAISON PARIS – PROVINCE

PARIS

TABLEAU 9

unité : en m2

	STUDIO	2 PIECES	3 PIECES	4 PIECES	5 PIECES & +
Sans aide Collectif	28,3	48,5	70,1	91,5	115,4

PROVINCE

unité : en m2

	STUDIO	2 PIECES	3 PIECES	4 PIECES	5 PIECES & +
Sans aide Collectif	28,1	46,1	67,0	86,5	114,4

Pour le même secteur de financement (secteur non aidé), un même type de construction (collectif) et pour un type de logement donné, la surface moyenne est très légèrement plus élevée à PARIS qu'en PROVINCE. En Province on trouve plus de grands logements (4 pièces, 5 pièces et plus) qu'à PARIS ; les acquéreurs provinciaux désirant un grand logement prendront plus facilement un cinq pièces et plus que les acquéreurs parisiens.

**SURFACE MOYENNE DES LOGEMENTS VENDUS POUR
LA PERIODE 73/2 à 74/4**

H.L.M.

TABLEAU 10
unité : en m²

REGIONS	Studio	2 Pièces	3 Pièces	4 Pièces	5 Pièces et +
PARIS	-	-	-	-	-
CHAMPAGNE	34,0	49,4	63,5	79,4	91,5
PICARDIE	-	-	65,7	78,2	92,0
HAUTE-NORMANDIE	37,0	50,2	66,3	79,8	92,6
CENTRE	-	51,8	65,4	79,2	94,8
BASSE-NORMANDIE	33,0	46,0	65,1	76,6	91,1
BOURGOGNE	30,0	50,6	63,9	75,8	89,3
NORD	-	-	-	83,5	93,3
LORRAINE	29,8	47,9	70,9	81,9	104,3
ALSACE	-	50,0	66,9	78,4	95,1
FRANCHE-COMTE	-	-	-	79,0	98,2
PAYS DE LA LOIRE	-	47,5	67,4	79,6	94,6
BRETAGNE	35,7	50,9	64,5	79,5	95,0
POITOU-CHARENTES	-	45,0	64,1	76,3	93,5
AQUITAINE	30,3	50,0	69,1	77,3	95,5
MIDI-PYRENEES	33,0	46,0	67,0	82,1	100,7
LIMOUSIN	37,0	50,0	65,7	79,2	92,6
AUVERGNE	-	-	-	76,2	95,3
LANGUEDOC	-	45,0	65,6	81,1	96,9

**SURFACE MOYENNE DES VENTES POUR
LA PERIODE 73/2 à 74/4**

Primes

TABLEAU 11
unité : en m²

REGIONS	Studio	2 pièces	3 pièces	4 Pièces	5 Pièces et +
PARIS	26,7	44,6	66,3	83,9	103,9
CHAMPAGNE	31,2	52,1	67,5	81,7	98,6
PICARDIE	26,7	48,3	65,5	77,8	94,5
HAUTE-NORMANDIE	33,3	50,6	69,1	83,1	97,9
CENTRE	34,1	49,0	66,4	81,0	98,2
BASSE-NORMANDIE	32,3	47,6	66,0	79,3	99,0
BOURGOGNE	30,5	49,9	64,6	78,0	94,8
NORD	32,1	48,8	71,4	83,4	95,1
LORRAINE	30,9	49,3	70,0	84,9	97,3
ALSACE	30,8	54,0	70,0	84,2	102,6
FRANCHE-COMTE	30,5	49,5	65,6	81,5	93,7
PAYS DE LA LOIRE	32,1	51,2	65,1	77,8	97,0
BRETAGNE	32,5	50,6	66,2	80,6	97,8
POITOU-CHARENTES	24,5	44,7	67,2	83,0	97,6
AQUITAINE	31,1	48,2	64,9	81,2	100,1
MIDI-PYRENEES	33,5	51,1	67,7	82,3	102,4
LIMOUSIN	31,8	50,0	67,6	80,0	93,8
AUVERGNE	32,5	49,8	67,5	80,3	94,6
LANGUEDOC	36,4	49,4	68,4	81,1	96,9

**SURFACE MOYENNE DES VENTES POUR
LA PERIODE 73/2 à 74/4**

Sans aide

TABLEAU 12
unité : en m2

REGIONS	Studio	2 Pièces	3 Pièces	4 Pièces	5 Pièces et +
PARIS	28,3	48,5	70,1	91,5	115,4
CHAMPAGNE	29,0	51,0	71,7	91,4	120,6
PICARDIE	30,9	51,1	71,6	87,0	111,4
HAUTE-NORMANDIE	31,1	52,1	70,7	88,1	114,7
CENTRE	30,6	49,4	67,9	88,9	111,3
BASSE-NORMANDIE	29,8	42,5	64,2	83,4	103,4
BOURGOGNE	30,4	46,1	71,2	83,6	109,5
NORD	29,5	47,9	68,8	87,5	128,5
LORRAINE	28,6	49,1	75,0	93,5	111,2
ALSACE	27,5	51,1	71,0	88,3	111,0
FRANCHE-COMTE	32,6	52,2	70,3	86,3	100,8
PAYS DE LA LOIRE	28,8	48,0	64,7	84,7	107,2
BRETAGNE	29,8	50,0	66,1	84,1	100,3
POITOU-CHARENTES	30,3	50,8	72,3	87,9	116,8
AQUITAINE	28,5	47,3	71,5	89,7	123,2
MIDI-PYRENEES	24,7	42,7	68,9	90,1	110,1
LIMOUSIN	30,9	49,0	70,9	85,9	111,0
AUVERGNE	28,2	46,6	65,7	84,0	110,3
LANGUEDOC	25,6	40,1	59,6	80,7	99,1

**SURFACE MOYENNE DES VENTES POUR
LA PERIODE 73/2 à 74/4**

Tous secteurs

TABLEAU 13
unité : en m²

REGIONS	Studio	2 Pièces	3 Pièces	4 Pièces	5 Pièces et +
PARIS	28,2	48,2	69,3	90,7	114,9
CHAMPAGNE	30,2	51,5	67,9	82,4	97,2
PICARDIE	28,9	49,6	67,7	79,4	94,0
HAUTE-NORMANDIE	31,7	51,5	69,5	83,3	99,1
CENTRE	31,4	49,2	66,9	81,9	98,7
BASSE-NORMANDIE	30,5	43,8	64,8	80,3	97,0
BOURGOGNE	30,5	48,3	66,1	79,0	95,4
NORD	29,9	48,3	70,2	84,5	96,4
LORRAINE	29,5	49,1	71,9	86,1	101,7
ALSACE	27,7	51,5	70,6	86,4	104,4
FRANCHE-COMTE	32,4	51,2	68,1	83,3	95,6
PAYS DE LA LOIRE	29,5	49,1	64,8	80,8	98,2
BRETAGNE	30,9	50,2	66,1	81,2	97,0
POITOU-CHARENTES	29,4	48,4	69,1	82,5	98,4
AQUITAINE	29,0	47,6	68,4	83,1	105,5
MIDI-PYRENEES	27,3	45,7	68,2	84,2	103,3
LIMOUSIN	31,2	49,6	69,0	81,3	98,1
AUVERGNE	29,0	47,2	66,5	81,4	100,2
LANGUEDOC	26,4	40,9	62,6	81,6	97,3

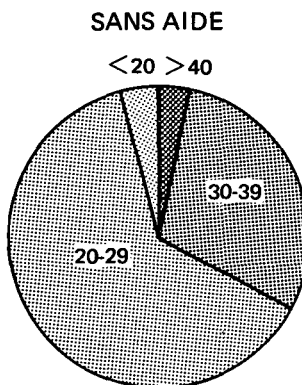
REPARTITION DES LOGEMENTS RESERVES PAR TRANCHES DE SURFACE

STUDIOS – PARIS

unité : %

Secteur	- de 20 m ²	de 20 à 29 m ²	de 30 à 39 m ²	+ de 40 m ²
Sans aide	4	63	29,5	3,5

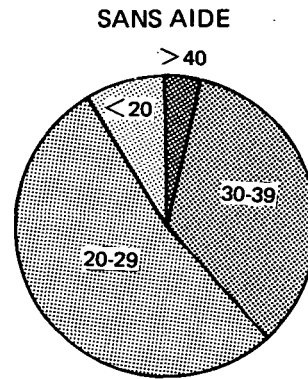
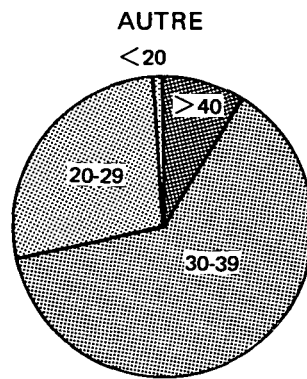
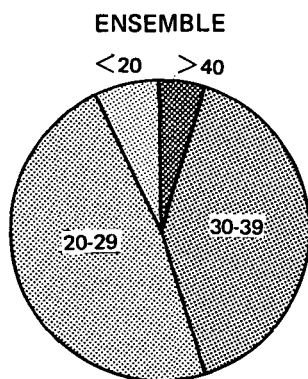
PARIS – STUDIO – Collectif



STUDIO – PROVINCE – Collectif

unité : %

	- de 20 m ²	de 20 à 29 m ²	de 30 à 39 m ²	+ de 40 m ²
Autres	1	27,3	63	8,7
Sans aide	8,5	53	34,5	4
Ensemble	7	47,5	40,5	5

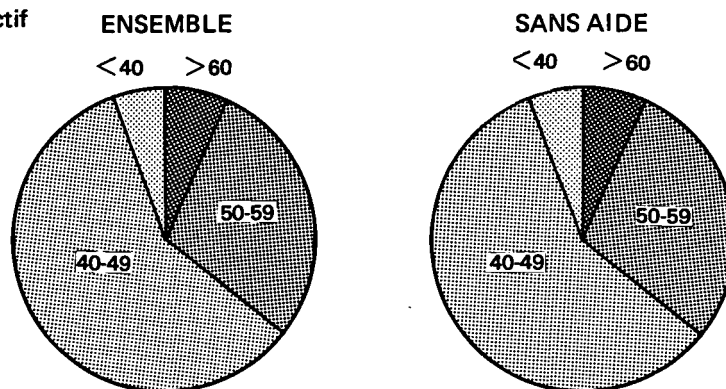


2 PIECES – PARIS – Collectif

unité : %

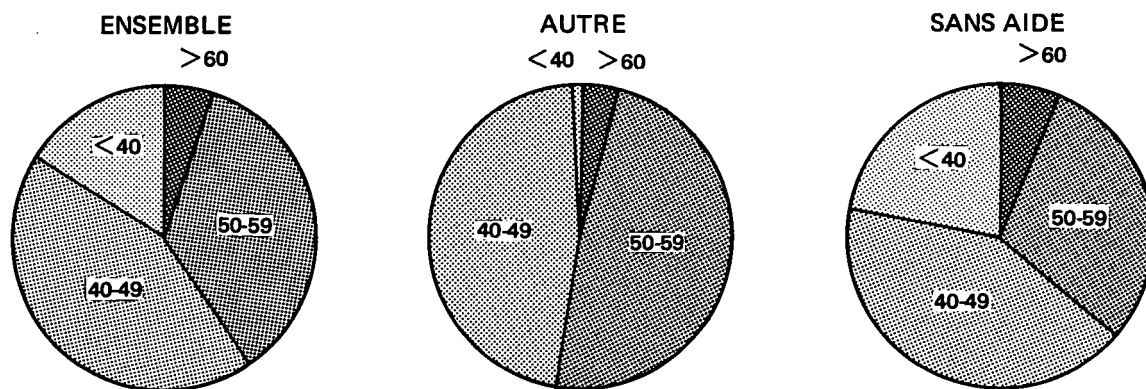
Secteur de financement	- de 40 m2	de 40 à 49 m2	de 50 à 59 m2	+ de 60 m2
Sans aide	5,6	58,7	28,7	7

PARIS – 2 PIECES – Collectif



2 PIECES – PROVINCE – Collectif

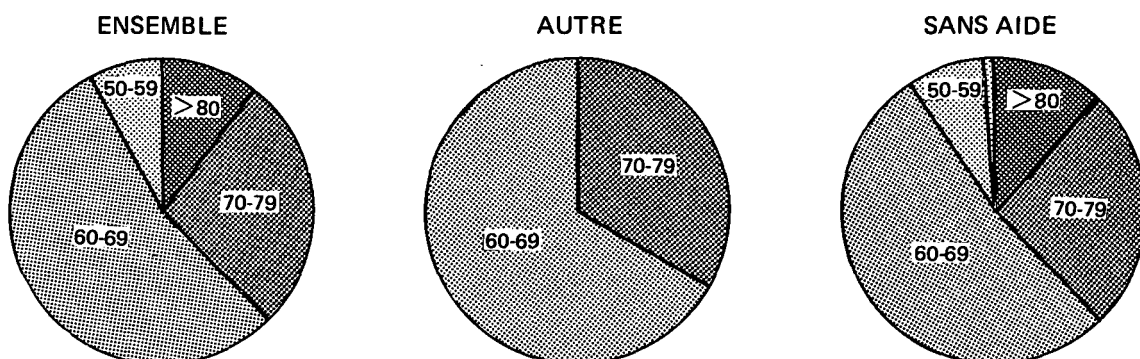
Secteur de financement	- de 40 m2	de 40 à 49 m2	de 50 à 59 m2	+ de 60 m2
Autres	1	46,5	48,5	4
Sans aide	22,3	42	29,7	6
Ensemble	16	43,5	35,2	5,3



3 PIECES – PARIS – Collectif

unité : %

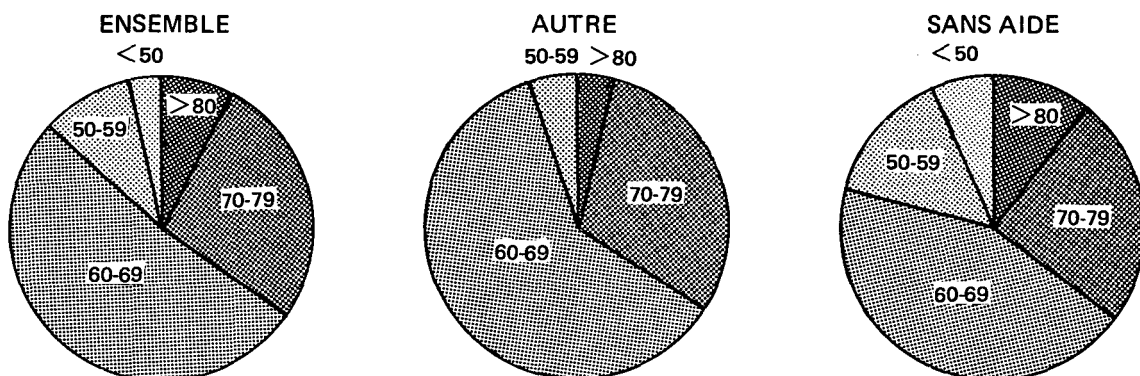
	- de 50 m2	de 50 à 59 m2	de 60 à 69 m2	de 70 à 79 m2	+ de 80 m2
Sans aide	1	8,3	52,7	26,2	11,9



3 PIECES – PROVINCE – Collectif

unité : %

	- de 50 m2	de 50 à 59 m2	de 60 à 69 m2	de 70 à 79 m2	+ de 80 m2
Autres		5,1	60,8	30,2	3,9
Sans aide	6,4	14,2	44,1	24,9	10,4
Ensemble	3,5	9,8	52,3	27,2	7,2

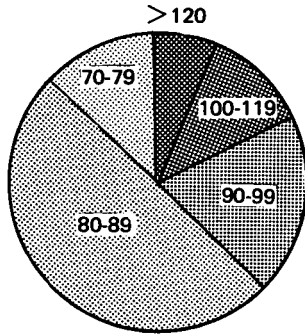


4 PIECES – PARIS – Collectif

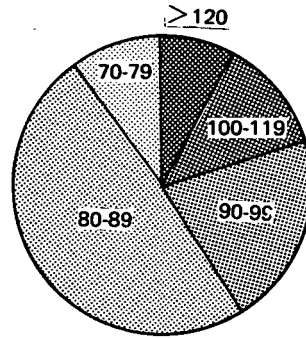
unité : %

	de 70 à 79 m2	de 80 à 89 m2	de 90 à 99 m2	de 100 à 119 m2	+ de 120 m2
Sans aide	9,6	49,3	20,9	12,3	7,9

ENSEMBLE



SANS AIDE

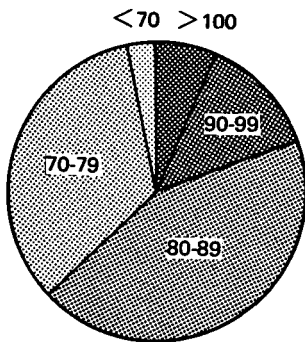


4 PIECES – PROVINCE – Collectif

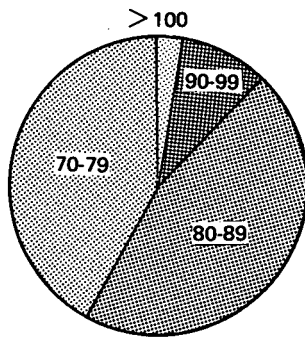
unité : %

	- de 70 m2	de 70 à 79 m2	de 80 à 89 m2	de 90 à 99 m2	+ de 100 m2
Autres	-	41,8	45,9	9,8	2,3
Sans aide	4	21,2	40,8	20,6	13,4
Ensemble	3	33,7	43,5	13,3	6,5

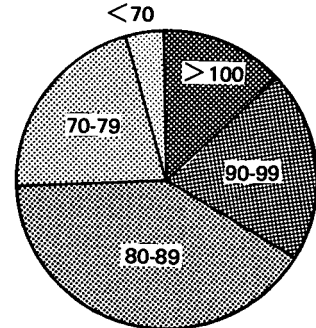
ENSEMBLE



AUTRE



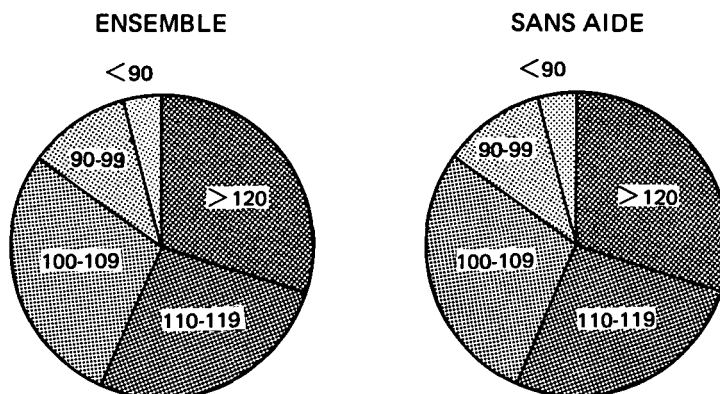
SANS AIDE



5 PIECES et + PARIS – Collectif

unité : %

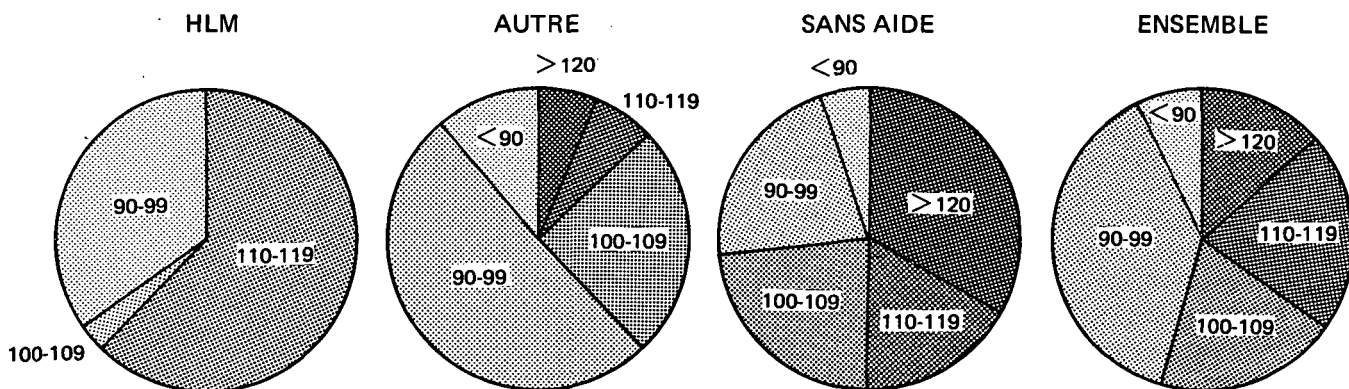
	- de 90 m2	de 90 à 99 m2	de 100 à 109 m2	de 110 à 119 m2	+ de 120 m2
Sans aide	4,3	10,7	28,5	26,7	29,8



5 PIECES – PROVINCE – Collectif

unité : %

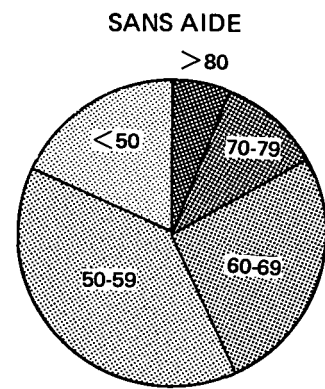
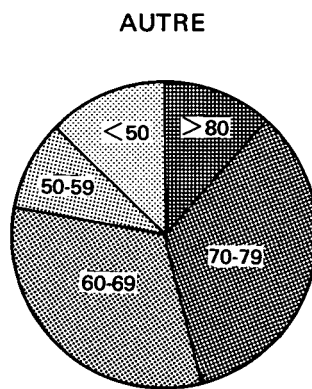
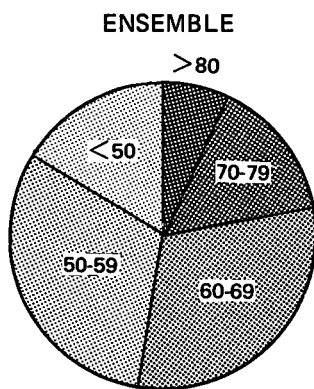
	- de 90 m2	de 90 à 99 m2	de 100 à 109 m2	de 110 à 119 m2	+ de 120 m2
H.L.M.	-	35	2,7	62,3	-
Autres	11,3	50,9	25,1	6,7	6
Sans aide	5,1	21,3	23,1	17,2	33,2
Ensemble	7,1	38,2	19,8	21,5	13,4



3 PIECES – PROVINCE – Individuel

unité : %

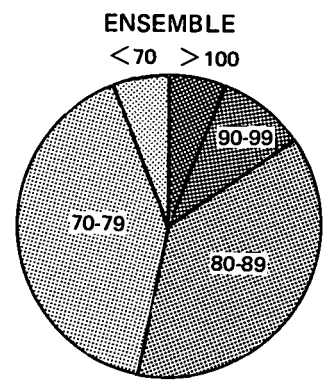
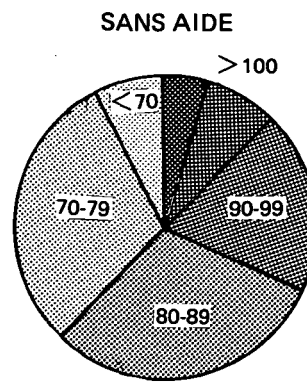
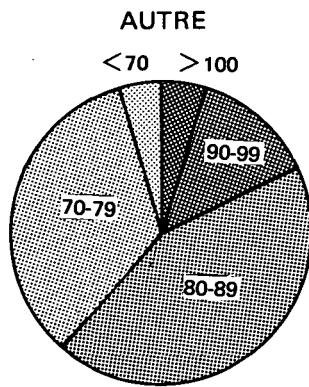
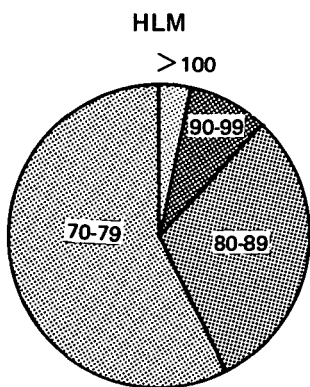
	- de 50 m2	de 50 à 59 m2	de 60 à 69 m2	de 70 à 79 m2	+ de 80 m2
Autres	12,8	9,4	31,9	34,2	11,7
Sans aide	18	38,7	26,4	10,8	6,1
Ensemble	16,1	31,3	30,6	15,1	6,9



4 PIECES – PROVINCE – Individuel

unité : %

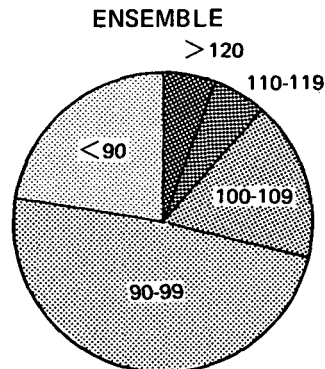
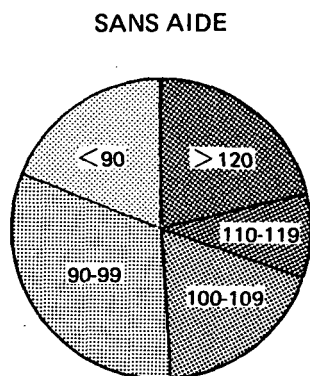
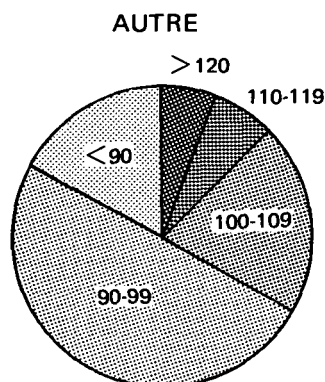
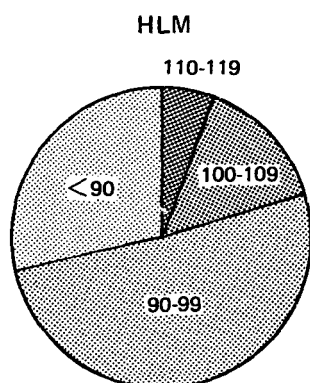
	- de 70 m2	de 70 à 79 m2	de 80 à 89 m2	de 90 à 99 m2	+de 100 m2
H.L.M.	-	57,6	30,6	8,6	3,2
Autres	4,4	34	43,5	13,6	4,5
Sans aide	9,5	29,1	34,9	14,4	12,1
Ensemble	4	40,9	37,8	12	9,3



5 PIECES – PROVINCE – Individuel

unité : %

	- de 90 m2	de 90 à 99 m2	de 100 à 109 m2	de 110 à 119 m2	+ de 120 m2
H.L.M.	28,4	51,2	14,5	5,9	-
Autres	17	49,7	20,7	6,8	5,5
Sans aide	17,6	32,7	18,4	8,2	23,1
Ensemble	22,4	48,8	17,6	6	5,2



IV – LES PRIX MOYENS DE VENTE *

Pour analyser le marché immobilier, il est indispensable de connaître l'évolution de deux types de variables : les volumes et les prix.

Les prix constituent une donnée moins conjoncturelle que les volumes. En effet, les prix évoluent sous l'influence de multiples facteurs : prix du terrain, taux d'intérêt, coût de construction, marge du promoteur . . .

La notion de prix moyen est une notion difficile à interpréter : le prix moyen global s'applique à un ensemble de biens aussi différents que des logements HLM et des logements sans aide, des logements individuels et des logements collectifs. Dans la notion de prix moyen intervient toujours un effet du à la composition des logements vendus (type de construction et secteur de financement). De plus de très nombreux facteurs interviennent : taille du logement, localisation, exposition, qualité architecturale. . .

On présentera dans ce chapitre :

– L'évolution des prix moyens au m² pour Paris et la Province.

Cette comparaison montre bien évidemment que les prix moyens au m² sont beaucoup plus élevés à Paris : ils atteignent un niveau deux fois plus fort que celui des prix de Province (Secteur sans aide). Cette différence s'explique notamment par le poids de la charge foncière** qui est deux fois plus élevée à Paris.

– Les disparités régionales de prix.

Ces disparités sont assez nettes. Parmi les régions les plus chères on peut citer : la Basse Normandie, Midi Pyrénées, l'Aquitaine, l'Alsace, le Languedoc, le Nord. Ce sont des régions qui ont connu un développement économique ou touristique.

– Une estimation d'un effet de structure particulier :

L'influence de l'étage où est situé le logement sur son prix.

* Il s'agit du prix moyen au mètre carré des logements réservés au cours du trimestre. Ce prix est calculé à partir du prix du logement (garage et parking exclus) et de la surface habitable (balcons, loggias et terrasses étant également exclus).

** Enquête sur le prix de revient des logements neufs. (Etudes Statistiques de l'Equipement).

EVOLUTION DU PRIX MOYEN AU M2

PROVINCE

unité : F

	H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
2 ème trimestre 73	1 062 100	1 385 100	1 922 100	1 592 100
3 ème trimestre 73	1 088 102,4	1 451 104,7	2 173 113	1 765 111
4 ème trimestre 73	1 142 107	1 461 105,4	2 024 105	1 665 104
1 er trimestre 74	1 170 110	1 539 111	2 143 111	1 778 112
2 ème trimestre 74	1 208 114	1 556 112,3	2 247 117	1 759 110
3 ème trimestre 74	1 302 122,5	1 645 118,7	2 346 122	1 891 119
4 ème trimestre 74	1 354 127,5	1 733 125	2 397 125	1 878 118

PARIS

unité : F

	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
2 ème trimestre 73	3 051,9 100	3 700,6 100	3 673,5 100
3 ème trimestre 73	2 878,7 94,3	4 082,3 110,3	4 019,4 109,4
4 ème trimestre 73	2 959,5 97,0	3 996,5 107,9	3 932,7 107,0
1 er trimestre 74	3 272,4 107,2	4 347,2 117,4	4 303,8 117,1
2 ème trimestre 74	3 027,1 99,2	4 450,4 120,2	4 288,2 116,7
3 ème trimestre 74	2 974,7 97,4	4 585,4 123,9	4 361,0 118,7
4 ème trimestre 74	2 971,1 97,3	4 752,8 128,4	4 546,8 123,8

EVOLUTION DU PRIX MOYEN AU m2

PROVINCE

unité : F

Trimestres	H.L.M.		AUTRES		SANS AIDE		ENSEMBLE	
	Individuel	Collectif	Individuel	Collectif	Individuel	Collectif	Individuel	Collectif
2 ème trimestre 73	1 056,2	1 099,1	1 381,3	1387,9	1 613	1 972	1 315	1 727
3 ème trimestre 73	1 086,5	1 089,7	1 441,1	1 456,7	1 787	2 219	1 369	1 946
4 ème trimestre 73	1 151,0	1 102,6	1 461,4	1 460,8	1 704	2 059	1 377	1 797
1 er trimestre 74	1 145,1	1 226,3	1511,5	1 552,9	1 857	2 171	1 446	1 913
2 ème trimestre 74	1 255,5	1 018,3	1 556,2	1 556,7	1 944	2 292	1 470	1 925
3 ème trimestre 74	1 284,6	1 231,1	1 696,8	1 614,5	1 936	2 396	1 561	2 066
4 ème trimestre 74	1 375,1	1 276,3	1 743,7	1 726,5	1 972	2 456	1 593	2 053

Le prix moyen au m² tous secteurs confondus et son évolution n'ont pas grande signification. En effet ce prix moyen est une moyenne pondérée des prix de chacun des composants. Il suffit d'une modification du poids des composants pour biaiser l'évolution du prix moyen.

Pour ne plus prendre en compte cet effet de structure, il suffit de calculer un indice à structure constante ou indice de Laspeyres.

- Soit n_{ij0} le nombre de logements correspondant au secteur de financement i ($i = \text{HLM, Autres, Sans aide}$), au type de construction j ($j = \text{individuel, collectif}$) et à la période de base 0 (2ème trimestre 1973).
- Soit p_{ij0} le prix moyen du secteur de financement i , du type de construction j à la période de base 0.
- P_{ijt} le prix moyen du secteur de financement i , du type de construction j à la période t .

$$\text{On calculera } I_{t/0} = \frac{\sum_{i,j} n_{ij0} P_{ijt}}{\sum_{i,j} n_{ij0} P_{ij0}}$$

L'application de cette formule donne les indices de prix suivants pour la Province*

2ème tr. 73	3ème tr. 73	4ème tr. 73	1er tr. 74	2ème tr. 74	3ème tr. 74	4ème tr. 74
100	108	105	110	115	120	124

* Pour Paris il n'y a pas d'effet structure secteur de financement, type de construction.

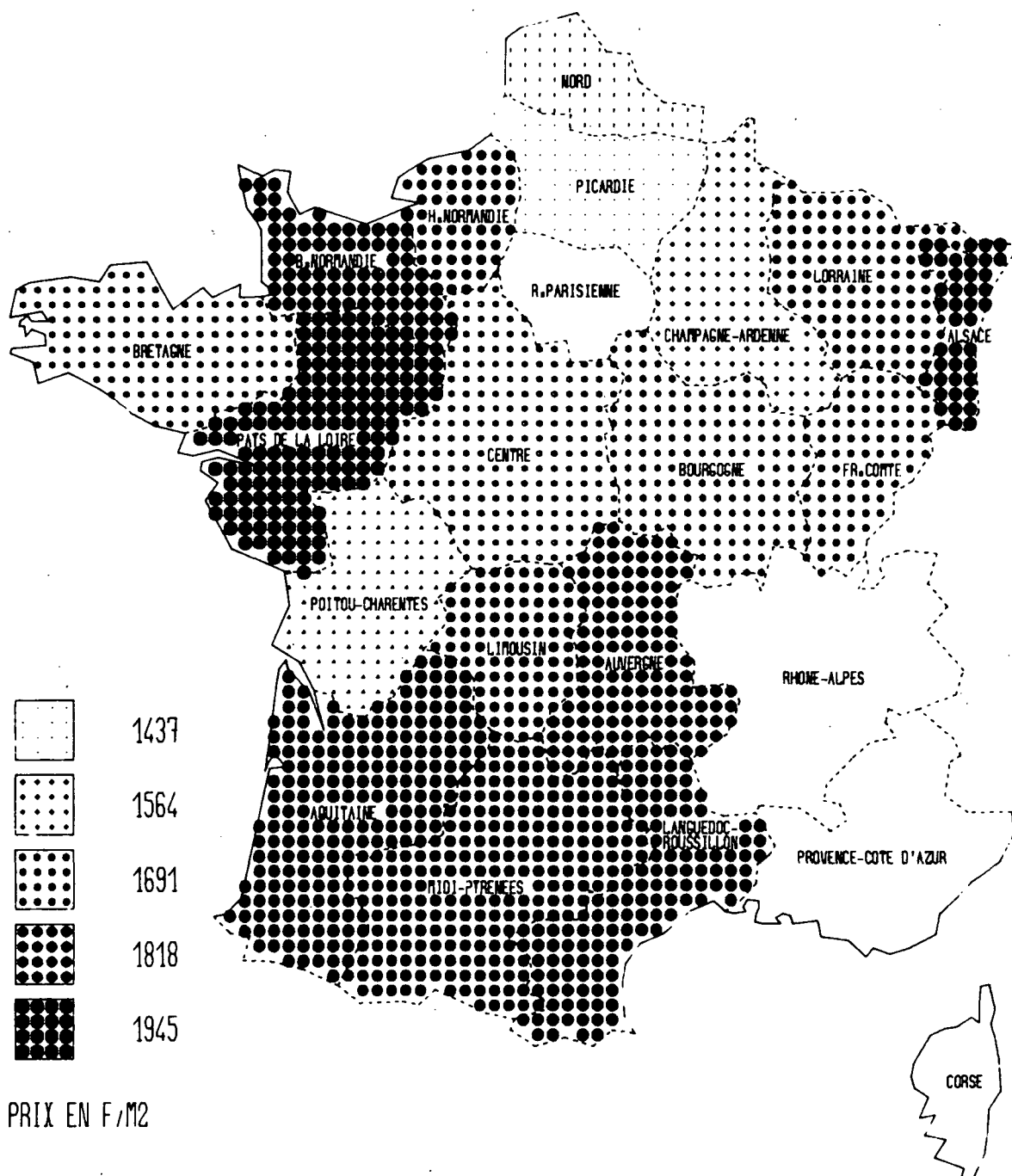
2) PRIX MOYEN AU M2 PAR REGION

Période 73/2 à 74/4

unité : F

	H.L.M.	AUTRES	SANS AIDE	ENSEMBLE
CHAMPAGNE	1 211,0	1 465,3	1 956,7	1 494,8
PICARDIE	1 102,8	1 470,6	2 132,8	1 437,2
HAUTE-NORMANDIE	1 355,0	1 576,6	2 099,1	1 690,7
CENTRE	1 154,5	1 434,5	1 885,6	1 532,0
BASSE-NORMANDIE	1 149,2	1 436,1	2 238,6	1 873,7
BOURGOGNE	1 369,0	1 434,5	1 868,9	1 548,4
NORD	1 117,7	1 411,3	2 114,4	1 451,4
LORRAINE	1 125,7	1 659,5	2 031,8	1 636,1
ALSACE	1 054,6	1 502,9	2 124,7	1 909,6
FRANCHE-COMTE	1 266,2	1 415,2	1 756,9	1 568,8
PAYS DE LA LOIRE	1 162,6	1 306,9	2 460,1	1 945,4
BRETAGNE	1 108,6	1 422,4	1 879,8	1 533,8
POITOU-CHARENTES	1 311,9	1 350,3	1 879,6	1 469,7
AQUITAINE	1 140,2	1 520,0	2 142,2	1 817,9
MIDI-PYRENEES	1 181,5	1 477,8	2 192,7	1 750,3
LIMOUSIN	1 429,5	1 490,2	1 901,5	1 647,8
AUVERGNE	1 230,0	1 428,8	2 079,5	1 784,3
LANGUEDOC	1 084,0	1 304,6	2 113,9	1 848,5
PARIS	—	—	4 370,5	4 370,5

PRIX MOYEN AU M2 - PERIODE 73-74



PRIX EN F/M2

1437 représente le minimum des valeurs atteintes par les prix moyens au m2. 1945 le maximum. 1564 1691 et 1818 sont des valeurs intermédiaires calculées automatiquement
(Les régions en blanc, sont celles qui ne sont pas couvertes par l'enquête)

3) INFLUENCE DE L'ETAGE SUR LES PRIX

Parmi les facteurs expliquant les prix de marché des logements neufs, certains sont repris régulièrement dans la publication trimestrielle des résultats de l'enquête : secteur de financement, type de construction.

D'autres facteurs explicatifs ne sont pas saisis par l'enquête, en particulier les facteurs de qualité (qualité de la construction et de l'architecture, exposition, environnement. . .).

Cependant une étude manuelle* a permis d'estimer l'influence de l'étage des logements vendus sur leur prix. Pour des raisons méthodologiques cette étude n'a pu être effectuée que sur un nombre restreint de dossiers, concernant la ville de Paris et le secteur non aidé par l'Etat. Les chiffres suivants ne sont donc donnés qu'à titre indicatif, et représentent l'accroissement moyen en pourcentage du prix au m² des logements vendus selon l'étage à l'intérieur d'un même bâtiment. Le niveau "1" correspond au 1er niveau habitable du bâtiment. On a distingué les bâtiments en 3 groupes, suivant le nombre total de niveau du bâtiment :

L'augmentation moyenne par niveau est d'environ 1,8 % pour les bâtiments de taille petite ou moyenne (jusqu'à 11 niveaux).

Pour les immeubles de taille élevée (de plus de 11 niveaux), l'augmentation moyenne des prix au m² est d'environ 1 % par niveau.

– Augmentation moyenne des prix selon l'étage

Bâtiments de moins de 9 niveaux :

	Accroissement des prix (en %)
Du 1er au 4ème niveau	5,6
Du 4ème au 8ème niveau	6,9

Bâtiments de 9 à 11 niveaux :

	Accroissement des pris (en %)
Du 1er au 4ème niveau	4,7
Du 4ème au 8ème niveau	6,7
Du 8ème au 11ème niveau	6,9

Bâtiment de plus de 11 niveaux :

	Accroissement des prix (en %)
Du 1er au 4ème niveau	4,1
Du 4ème au 8ème niveau	3,6
Du 8ème au 12ème niveau	5,0
Du 12ème au 16ème niveau	4,0
Du 16ème au 20ème niveau	4,0

* Cette étude a été réalisée par M. MATRUCHOT, Mme ESCOFFIER et Mme HUGONT qui sont également responsables de la correction trimestrielle des dossiers.

ANNEXE I

NOTE TECHNIQUE SUR L'ENQUETE

I – TECHNIQUE D'ENQUETE

L'enquête est effectuée par sondage. La base de sondage est extraite du fichier des Permis de Construire (fichier SIROCO). Par sélection, on ne conserve dans la base de sondage que les avis favorables (ou déclarations préalables) concernant les permis d'au moins 2 logements destinés à la vente. On exclut donc en particulier :

- les logements locatifs
- les constructions individuelles réalisées par des particuliers pour leur occupation personnelle
- les logements construits par l'Etat, les collectivités locales et les sociétés nationalisées
- les logements de fonction.

L'unité de sondage est le Permis de construire dans son ensemble dans le cas de logements individuels et le bâtiment dans le cas de logements collectifs. Ce choix a été fait afin d'avoir des unités suffisamment homogènes en ce qui concerne la destination et la commercialisation des logements. Pour les logements individuels, l'unité de sondage (le Permis de Construire) ne peut être décomposée au niveau du tirage, mais par contre, pourra être décomposée au moment de l'enquête en tranche de commercialisation qui sont des unités plus fines.

Le tirage de l'échantillon est effectué après une stratification selon trois critères :

- niveau géographique : Région, Agglomération
- type de construction : Individuel ou Collectif
- taille du bâtiment (collectif) ou du permis de construire (individuel).

Comparée aux enquêtes classiques par sondage, l'enquête sur la commercialisation des logements neufs présente deux traits particuliers :

a) L'enquête étant trimestrielle et permanente, un dossier une fois tiré, est suivi pendant toute la durée de sa commercialisation.

L'échantillon est donc renouvelé en partie à chaque trimestre. Les dossiers nouvellement tirés sont introduits dans l'échantillon, en moyenne 2 trimestres après la date d'avis favorable. Inversement, les dossiers dont la commercialisation est achevée sont extraits de l'échantillon avant l'enquête suivante.

b) Il est important, afin de ne pas introduire de biais systématique, d'enquêter pour la première fois chaque dossier avant le début de la commercialisation. C'est pourquoi le délai entre l'avis favorable et la date de tirage a été progressivement réduit à environ 6 mois. L'inconvénient majeur est alors d'avoir dans l'échantillon, un volume important de dossiers non encore mis en vente au trimestre enquêté et qui n'interviennent donc pas dans les résultats statistiques du trimestre. Selon la conjoncture et la région, ce volume de dossiers peut représenter de 20 à 50 % de l'ensemble des dossiers enquêtés.

Choix des Taux de sondage

Les taux de sondage pour chaque strate ont été choisis en respectant autant que possible trois grands principes :

- 1) Minimiser l'erreur due à la présence de dossiers non commercialisés dans la base de sondage.
- 2) Prendre dans chaque strate un taux de sondage proportionnel à la taille moyenne des bâtiments (ou Permis de construire pour les individuels) dans cette strate. D'après la théorie, ces taux sont alors optimaux au sens de Neymann, c'est-à-dire qu'ils minimisent l'erreur aléatoire pour un coût donné (l'erreur aléatoire est l'erreur introduite par la procédure de sondage elle-même. C'est donc l'erreur qui affecterait les résultats de l'enquête, en supposant que la base de sondage soit parfaite et qu'il n'y ait pas d'erreur d'observation).
- 3) Respecter une contrainte globale de coût.

Ces trois objectifs n'étant pas entièrement compatibles, il a fallu arbitrer.

On a donc choisi parmi les taux proches des taux optimaux de Neymann, ceux qui limitaient à 5 % l'erreur due aux dossiers non commercialisés pour chaque région et chaque agglomération, sur les principaux flux suivis par l'enquête.

Le tableau I donne les inverses des taux de sondage pour chaque strate, ainsi que les pourcentages moyens de bâtiments (ou Permis) et de logements tirés. On constate que l'enquête est exhaustive pour les bâtiments de plus de 80 logements et pour les permis individuels de plus de 50 logements.

Pour l'ensemble des régions, l'enquête couvre environ 40 % des bâtiments (ou Permis) et 60 % des logements neufs destinés à la vente, ce qui représente un volume moyen de 5 000 dossiers enquêtés chaque trimestre.

II – PRECISION DES RESULTATS

L'erreur sur les résultats de l'enquête peut se décomposer en trois types :

1) Les erreurs d'observation :

Elles comprennent les erreurs de déclaration des promoteurs enquêtés, et les erreurs de collecte et de saisie de l'information.

L'utilisation d'un réseau permanent d'enquêteurs est une garantie importante contre ce type d'erreurs. Notons cependant que le traitement de l'enquête est centralisé alors que la collecte et la saisie de l'information sont décentralisées ce qui constitue un inconvénient non négligeable. La décentralisation complète de l'enquête future permettra de réduire davantage les erreurs de collecte et de saisie, en facilitant le dialogue des gestionnaires régionaux de l'enquête avec les enquêteurs.

Bien qu'impossible par nature à chiffrer, on peut penser que l'erreur d'observation reste négligeable, au moins au niveau régional, par rapport aux autres types d'erreur.

2) Erreur due aux imperfections de la base de sondage :

Rappelons que le fichier de base sur lequel est tiré l'échantillon de l'enquête est lui-même extrait du fichier des permis de construire. La qualité de la base de sondage dépend donc de la qualité du fichier des permis de construire. La généralisation du système décentralisé SIROCO devrait représenter un progrès certain de ce point de vue.

Certains biais restent cependant inévitables. Citons par exemple, les glissements de permis déclarés destinés à la location vers la vente, et inversement, ou bien modification du nombre de logements du permis entre l'avis favorable et l'enquête.

Le défaut essentiel de la base de sondage est de contenir une proportion importante de bâtiments non commercialisés. On a vu que l'erreur ainsi introduite a été limitée, par le choix des taux de sondage, à 5 % en ce qui concerne les résultats sur les flux (vente et mise en vente) et les stocks, et ceci pour chaque région et chaque agglomération isolée. Pour l'ensemble des régions enquêtées, cette erreur est inférieure à 1 %.

3) L'erreur aléatoire :

C'est la cause d'erreur la plus importante, au moins au niveau des résultats régionaux. La théorie permet d'estimer l'importance de cette erreur. Si la variable X est estimée par la valeur observée x , et si σ_x est l'écart type de X , on sait que la vraie valeur de X est comprise, avec une probabilité de 95 %, entre $x - 2 \sigma_x$ et $x + 2 \sigma_x$.

A titre d'exemple, le tableau 2 donne les coefficients de variation $\frac{\sigma_x}{x}$ obtenus sur le nombre de logements réservés au cours du 4^{ème} trimestre 1974. On observe que l'incertitude obtenue est acceptable pour l'ensemble des régions enquêtées 2,4 % et pour chaque région prise isolément. Sur certaines agglomérations elle approche 20 %.

Il est évident que cette incertitude s'accroît si l'on multiplie les critères de ventilation (secteur de financement, Type de construction, Taille des logements, ...).

En conclusion, l'enquête actuelle fournit des résultats acceptables en fonction de son objectif, qui est de suivre l'évolution du marché des logements neufs et en particulier les flux, les stocks et les prix, à un niveau géographique relativement agrégé (régions, et quelques grandes agglomérations).

L'enquête future étant appelée à fournir des résultats à un niveau géographique beaucoup plus fin, il sera nécessaire d'avoir une couverture presque exhaustive du marché.

TABLE DES TAUX DE SONDAGE

REGIONS		AGGLOMERATIONS		INVERSE DES TAUX DE SONDAGE						% de Bâtiments tirés	% de Logements tirés
Code		Code	Agglomérations	COLLECTIFS				INDIVIDUELS			
				2 à 24	25 à 44	45 à 79	80 et +	2 à 49	50 et +		
	Champagne	208 000	Reims Hors Agglo.	2	1	1	1	2	1	66	82
				3	2	1	1	2	1	50	65
	Picardie			4	2	1	1	4	1	37	54
	Haute Norman- die	125 217 000	Le Havre Rouen Hors Agglo.	2	2	1	1	3	1	41	70
				3	1	1	1	2	1	46	63
				4	2	1	1	2	1	33	46
	Centre	261 000	Tours Hors Agglo.	3	2	1	1	2	1	47	62
				5	2	1	1	3	1	32	56
	Basse Norman- die	048 000	Caen Hors Agglo.	3	1	1	1	2	1	47	60
				4	2	1	1	3	1	35	50
	Bourgogne	085 000	Dijon Hors Agglo.	4	2	1	1	2	1	48	70
				5	1	1	1	3	1	36	62
	Nord	136 000	Lille Hors Agglo.	3	2	1	1	3	1	50	73
				7	2	1	1	5	1	17	33
	Lorraine	178 158 00	Nancy Metz Hors Agglo.	4	1	1	1	2	1	59	85
				4	2	1	1	2	1	40	68
				6	1	1	1	2	1	27	58
	Alsace	176 246 00	Mulhouse Strasbourg Hors Agglo.	2	1	1	1	2	1	59	75
				4	2	1	1	2	1	43	70
				3	1	1	1	2	1	45	61
	Franche-Comté			3	1	1	1	2	1	47	62
	Pays de la Loire	008 145 179 00	Angers Le Mans Nantes Hors Agglo.	4	1	1	1	2	1	45	70
				3	2	1	1	3	1	47	70
				4	2	1	1	2	1	43	62
				6	2	1	1	4	1	28	45
	Bretagne	210 515 00	Rennes Brest Hors Agglo.	2	1	1	1	2	1	71	91
				4	2	1	1	1	1	38	58
				7	2	1	1	4	1	20	41
	Poitou Charentes			4	2	1	1	2	1	37	56
	Aquitaine	040 031 00	Bordeaux Bayonne Hors Agglo.	4	2	1	1	1	1	42	70
				3	2	1	1	1	1	43	64
				6	2	1	1	3	1	28	50
	Midi-Pyrénées	259 00	Toulouse Hors Agglo.	4	2	1	1	2	1	40	65
				4	2	1	1	4	1	30	51
	Limousin	137 00	Limoges Hors Agglo.	2	1	1	1	2	1	45	76
				2	1	1	1	2	1	57	71
	Auvergne	068 00	Clermont- Ferrand Hors Agglo.	3	1	1	1	1	1	42	58
				3	1	1	1	2	1	43	55
	Languedoc	170 540 00	Montpellier Perpignan Hors Agglo.	4	1	1	1	2	1	38	61
				3	1	1	1	1	1	51	86
				7	3	2	1	5	1	23	46
		90	Paris	5	4	3	1	1	1	34	55

REGIONS	AGGLOMERATIONS	Ecart type $\frac{\sigma \times}{x}$ sur le volume de logements réservés au 4 ème trimestre 1974
FRANCHE-COMTE	=	6,7
PAYS DE LA LOIRE	=	6,2
	ANGERS	6,0
	LE MANS	18,0
	NANTES	10,0
BRETAGNE	=	8,1
	RENNES	8,0
	BREST	15,2
POITOU-CHARENTES	=	7,3
AQUITAINE	=	5,0
	BAYONNE	16,5
	BORDEAUX	5,5
MIDI-PYRENEES	=	18,6
	TOULOUSE	7,9
LIMOUSIN	=	7,9
	LIMOGES	8,3
AUVERGNE	=	9,1
	CLERMONT - FERRAND	12,0
LANGUEDOC	=	15,0
ENSEMBLE	=	2,4

TABLEAU 2

REGIONS	AGLOMMERATIONS	Ecart type $\frac{\sigma x}{x}$ sur le volume de logement réservés au 4ème trimestre 74 (en %)
REGION PARISIENNE	PARIS	= 7,3
CHAMPAGNE		= 10,0
	REIMS	= 4,1
PICARDIE		= 15,9
HAUTE-NORMANDIE		= 7,9
	LE HAVRE	= 7,2
	ROUEN	= 9,6
CENTRE		= 7,2
	TOURS	= 4,5
BASSE-NORMANDIE		= 10,5
	CAEN	= 19,8
BOURGOGNE		= 13,7
	DIJON	= 10,5
NORD		= 6,0
	LILLE	= 14,2
LORRAINE		= 9,1
	METZ	= 12,7
	NANCY	= 15,2
ALSACE		= 9,0
	MULHOUSE	= 10,5
	STRASBOURG	= 19,5

ANNEXE 2

LE QUESTIONNAIRE

La fiche adresse (p.58)

Ce document permet l'identification de l'échantillon à enquêter. Il est rempli par le gestionnaire d'enquête grâce aux renseignements fournis par le fichier de base.

Le questionnaire de base

Ce questionnaire de base permet de connaître la destination ainsi que les caractéristiques structurelles du bâtiment ou de la tranche.

a) La 1ère page (p 59)

Elle rappelle l'identification du dossier en reprenant des renseignements portés sur la fiche adresse ;

- l'indicatif du dossier ;
- le nom et les coordonnées du chantier ;
- le nom et les coordonnées de la personne (morale ou physique) à interroger.

De plus, elle permet de définir la destination réelle de l'échantillon.

En principe 3 destinations sont prévues ; la vente, la location (le bâtiment sort du champ de l'enquête), mixte (seule la partie "vente" du bâtiment est conservée.)

b) Étude des pages intérieures du questionnaire de base 2ème page (p.)

Les questions de cette page permettent de connaître l'état d'avancement de la commercialisation du programme, le stade d'avancement des travaux à la date de mise en vente, la date de mise en chantier, la modalité de vente.

3ème page (p60)

Les questions 8 et 9 donnent la structure des logements offerts à la vente par secteur de financement et type de logement (seuls sont pris en compte les logements encore offerts à la vente au cours du trimestre sur lequel porte l'enquête).

La fiche navette

Le but de ce questionnaire est de suivre de trimestre en trimestre la commercialisation du bâtiment (ou de la tranche) jusqu'à son terme, c'est-à-dire jusqu'à la vente du dernier logement.

Alors que le questionnaire de base n'est rempli pleinement qu'une seule fois et est alors définitif, le questionnaire navette est rempli chaque trimestre.

Il se compose d'une seule feuille

a) le recto qui comprend trois parties :

- l'indicatif du dossier
- l'historique de l'avancement des travaux
- l'historique des opérations commerciales ayant affecté le bâtiment au cours des trimestres d'enquête et les stocks de logements déjà réservés et encore à vendre à la fin des trimestres d'enquête.

b) - le verso permet l'énumération et la description de chaque opération commerciale. Le suivi se fait logement par logement. Il s'agit du détail des opérations synthétisées dans le tableau du recto du questionnaire navette.

Il doit y avoir au verso autant de lignes remplies qu'il y a eu de réservations et d'annulations indiquées aux cases : $\frac{\quad}{27}$ $\frac{\quad}{29}$: et : $\frac{\quad}{30}$ $\frac{\quad}{32}$: dans le tableau du recto.

Pour chaque logement réservé ou annulé, le questionnaire fournit les informations suivantes : nombre de pièces du logement, niveau du logement, surface habitable en m², surface des balcons et des loggias en m², prix total en 1 000 F. (garage exclu), présence d'un garage ainsi que son prix, type d'acquéreur (particulier pour occupation personnelle, particulier pour location, société pour location, autres), secteur de financement, trimestre de réservation ou d'annulation.

MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT

DIRECTION DU BATIMENT
ET DES TRAVAUX PUBLICS
ET DE LA CONJONCTURE

SERVICE DES STATISTIQUES
ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

34, RUE DE LA FÉDÉRATION (15^e)
CODE POSTAL 75775 PARIS CEDEX 16
TÉLÉPHONE : 577-30-10

ENQUÊTE NATIONALE PERMANENTE
SUR LA COMMERCIALISATION DES LOGEMENTS NEUFS
FICHE - ADRESSE

N° du ques- (N° DR <input type="text"/>) tionnaire (N° d'ordre <input type="text"/>) Nom de l'enquêteur :		Renseignements fournis par le S.S.E.E.		
Renseignements complémentaires pour l'identification précise du PC et du bâtiment tiré : Date AF : <input type="text"/> <input type="text"/> Date d'ouverture du chantier <input type="text"/> <input type="text"/> Nbre de logements du PC : <input type="text"/> Nbre de bâtiments du PC : <input type="text"/> Nbre de logements du bâtiment tiré : <input type="text"/> 1/ La D.D.E. a-t-elle des rectifications à apporter aux renseignements fournis par la D.S.L. 1 - OUI Les porter dans la colonne "Rectifications" 0 - NON 2/ La D.D.E. connaît-elle le nom et l'adresse du promoteur et (ou) de son représentant ? 1 - OUI Remplir le cadre 12 et (ou) le cadre 13. Suivre à partir de là le cheminement indiqué 2 - NON A-t-elle des précisions à apporter sur le nom et l'adresse du pétitionnaire ? Les porter dans la car- touche ci-contre et suivre à partir de 3° le chemine- ment indiqué.	INDICATIF	Département <input type="text"/> 1 <input type="text"/> 2		
		N° Dossier <input type="text"/> 3 <input type="text"/> 8		
			N° bâtiment <input type="text"/> 9 <input type="text"/> 11	
			Code niveau <input type="text"/> 11	
			Trim. sur lequel porte l'enquête <input type="text"/> 12 <input type="text"/> 13 <input type="text"/> 15	
		N° de commune 16 <input type="text"/> 18		
		N° d'aggllo 19 <input type="text"/> 21		
		Localisation <input type="text"/> 22		
		Catégorie de commune <input type="text"/> 23 24		
Rectifications éventuelles				
	Type de construction <input type="text"/> 25			
	Zone opérationnelle <input type="text"/> 26 27			
	D.A.T. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Mois Année	<input type="text"/> 28 <input type="text"/> 31		
Lieu des travaux : Nom et adresse du pétitionnaire : Précisions apportées par la D.D.E. :				

MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT

DIRECTION DU BATIMENT
ET DES TRAVAUX PUBLICS
ET DE LA CONJONCTURE

SERVICE DES STATISTIQUES
ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

QUESTIONNAIRE CONFIDENTIEL - ENQUETE STATISTIQUE OBLIGATOIRE

Loi n° 51-711 du 7 Juin 1951 modifiée sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistique. Visa n° 75030 du Ministère de l'Équipement et de l'I.N.S.E.E. valable du 1/1/75 au 31/3/76.

N° questionnaire (N° DR [])
(N° d'ordre [])

ENQUETE NATIONALE PERMANENTE

SUR LA COMMERCIALISATION DES LOGEMENTS NEUFS

Le questionnaire est à utiliser :

- soit pour un bâtiment dans le cadre de projets collectifs.
- soit pour une tranche dans le cadre d'un projet "d'individuels".

Nom (ou Raison Sociale)
Adresse.....
N° SIRET : []

Identification du bâtiment ou de la tranche

Lieu des travaux :..... Nom de l'opération :.....
..... Nbre logts PC :.....
Date de passation du marché de gros-oeuvre prévue ou réalisée [] []
Département N° [] N° de PC [] Bâtiment N° []
Tranche N° []

1/ - A l'exclusion des locaux commerciaux, quelle destination prévoyez-vous pour les logements de ce bâtiment ?

Location 1 [Nom (ou Raison Sociale) de l'organisme chargé de la location.....
Adresse.....
Vente (x) 2 [
Mixte 3 [Nom (ou Raison Sociale) de l'organisme chargé de la location.....
Adresse.....
Ne sait pas 4 [A quelle date seriez-vous fixé ?

(x) Réservation avec dépôt de versement.

(chiffrement page 2)
alvéole 34

RESERVE A
L'ENQUETEUR

NOMBRE DE LOGEMENTS DU BATIMENT OU DE LA TRANCHE ?

32 34

35 37

2/ - Avez-vous déjà mis en vente ces logements ?

Non - A quelle date envisagez-vous de le faire ?
Répondez à la question 5 puis fin de l'enquête

Mois
38 39

Oui - A quelle date ?

Année
40 41

3/ - Vous restait-il des logements à vendre au cours du.....
trimestre..... ?

Répondre "oui" dans tous les cas où des logements ont été
offerts à la vente au cours du trimestre, même si ces
logements ont été tous vendus au cours de ce trimestre.

Non - Passez à la question 5 et fin de l'enquête.

42

Oui - Passez à la question 4.

4/ - Pouvez-vous indiquer le stade d'avancement des travaux à la
date de mise en vente ?

Projet Fondations Elévations Hors d'eau Plâtres Finitions Achevés

1 2 3 4 5 6 7

43

5/ - Indiquer la date prévue ou effective de mise en chantier du
bâtiment (ou de la tranche)

Par date de mise en chantier, on entendra :

1 la date de la première coulée en béton (fondations spéciales
non comprises).

Mois Année

Mois
44 45

Année
46 47

6/ - Quelle est la modalité de vente choisie ?

- Cession de parts ou d'actions 1
- Vente à terme 2
- Vente en l'état futur d'achèvement 3
- Vente de logements achevés 4
- Méthode dite de Grenoble 5
- Location - Attribution 6
- Autres (précisez) 7

48

7/ - Quel est le nombre de logements mis en vente au total ?

49 51

LES LOGEMENTS ENCORE OFFERTS A LA VENTE au cours du trimestre sur lequel porte l'enquête (questions 8 et 9).

Deux cas sont possibles :

1er cas : Le bâtiment a été mis en vente avant le trimestre sur lequel porte l'enquête. Dans ce cas, le "total" en case 76 à 78 représente tous les logements restant à vendre au 1er jour du trimestre sur lequel porte l'enquête, sans tenir compte des logements réservés avant cette date qui auraient été remis sur le marché au cours du trimestre de l'enquête par suite d'une annulation.

2è cas : Le bâtiment a été mis en vente au cours du trimestre sur lequel porte l'enquête. Dans ce cas, le "total" en case 76 à 78 représente tous les logements de ce bâtiment mis en vente au cours de ce trimestre.

8/ - Quelle est la nature du (ou des) financement (s) utilisé (s) pour les logements offerts à la vente ?

Veillez répondre en ventilant dans le tableau ci-dessous le nombre de logements correspondant à chaque financement :

	TOTAL	CATEGORIE DE PRIME		
		Avec Prêt Spécial Immédiat du C.F.F.	Avec Prêt Spécial Différé ou Prêt Immobilier Conventi- tionné.	Sans prêt du C.F.F.
H.L.M.	<u> </u> 52 54			
Prime demandée dont: <u> </u>	<u> </u> 55 57	<u> </u> 58 60	<u> </u> 61 63
Prime accordée dont: <u> </u>	<u> </u> 64 66	<u> </u> 67 69	<u> </u> 70 72
Sans aide	<u> </u> 73 75			
TOTAL	<u> </u> 76 78	<u> </u> 80		

9/ - Veillez décrire la composition des logements offerts à la vente.

		Nombre	Surface habi- table totale en m2	Surface totale loggias balcons en m2	Recette totale escomptée en 1000 F
C A R T E 2	Chambre	<u> </u> 16 18	<u> </u> 19 23	<u> </u> 24 26	<u> </u> 27 31
	Studio	<u> </u> 32	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 47
	2 pièces	<u> </u> 48	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 63
	3 pièces	<u> </u> 64	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 79 80
	4 pièces	<u> </u> 16	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 31
C A R T E 3	5 pièces	<u> </u> 32	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 47
	6 pièces & +	<u> </u> 48	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u> 63
	TOTAL	<u> </u> 64	<u> </u> 64	<u> </u>	<u> </u> 77 80

Quel est le stade d'avancement des travaux à la date de l'enquête ? (1)

Projet Fondations Elevations en cours Hors d'eau Plâtres Finitions Achievés

16 17 18 19 20 21 22

Date :

Trimestre sur lequel porte l'enquête			Combien avez-vous enregistré au cours du trimestre écoulé		Combien de logements étaient à la fin du trimestre sur lequel porte l'enquête			Après réservation, vos prix sont-ils (1)		Trimestre de livraison prévu	
			de Réservations au total	d'annulations au total	Déjà réservés	Encore à vendre	TOTAL (4 + 5)	Encore révisables	Non révisables		
<input type="checkbox"/>	Trim	Année	2	3	4	5	6	7	8	Trim. ⁹	Année
<input type="checkbox"/>	23	24 25 26	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	2		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	3		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	4		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	5		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	6		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	7		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	8		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	9		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	0		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

(1) Mettez 1 dans la case correspondante.

