NOV. 2020

AU SOMMAIRE

SAINT-ÉTIENNE MÉTROPOLE	2
VILLE DE SAINT-ÉTIENNE	3
LOIRE FOREZ AGGLOMÉRATION	L
FOREZ-EST, MONTS DU PILAT ET PROCHE HAUTE-LOIRE	5
BILAN DES VENTES	6
POINT DE CONJONCTURE COMPARÉ	-/

Impact Covid-19

L'alimentation du marché de la promotion immobilière continue de baisser, tendance observée depuis le début de l'année, en lien avec la crise sanitaire actuelle.



OBSERVATOIRE DE L'HABITAT

3^{EME} TRIMESTRE 2020

TABLEAU DE BORD TRIMESTRIEL DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

LES TENDANCES DANS LE SUD LOIRE PROCHE **HAUTE-LOIRE:**

- → Le 3e trimestre 2020 se place comme le trimestre le plus faible en matière d'alimentation du marché de la promotion immobilière depuis plus de 15 ans : 22 mises en vente seulement
- ⊕ En revanche, la demande se maintient depuis le début de l'année avec 74 ventes au 3º trimestre, niveau comparable aux 2 premiers trimestres, mais inférieure aux movennes trimestrielles habituelles (entre 100 et 150 ventes depuis 2015)
- (a) La demande des propriétaires occupants reste stable voire en légère progression
- ① Les ventes dépassant nettement les mises en vente, **l'offre commerciale** réamorce une nouvelle baisse mais témoigne toujours d'une nette situation de sur-offre (stock de 24 mois d'écoulement théorique)
- De prix moyen des ventes diminue pour le 4e trimestre consécutif, sous la barre des 2 700€/m² hors stationnement (toutes typologies en libre et aidé)

-33 % VENTES

/ au 3° trimestre 2019

74 ventes au 3° trimestre 2020 27 % à investisseurs 12 % en secteur aménagé

3,6 % taux d'écoulement

moven au 3° trimestre 2020 (pour les opérations en collectif libre)

-3 % OFFRE **COMMERCIALE** / au 3° trimestre 2019

600 logements disponibles

au 3º trimestre 2020

-68 % MISES EN VENTE

/ au 3° trimestre 2019 22 mises en vente

au 3º trimestre 2020

-6 % PRIX DE VENTE / au 3° trimestre 2019

2 829 €/m² prix moyen de vente au 3° trimestre 2020

2 862 €/m² prix moyen de

l'offre au 3° trimestre 2020 (collectif libre, hors parking)

(collectif libre, hors parking)

MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE SAINT-ÉTIENNE MÉTROPOLE

EVOLUTION

3T 2019 – 3T 2020

Ventes : - 36 log. (- 53 %)

Ventes à investisseurs : - 9 log. (- 53 %) Mises en vente : - 47 log. (- 68 %) Offre commerciale : - 13 log. (- 3 %)

Prix moyen de vente: - 6 %

DESTINATION DES VENTES

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
Ventes à	17	13	14	15	8
investisseurs	25%	20%	45%	38%	25%
dont Collectif**	17	13	14	15	8
dont Individuel					
groupé					
Ventes à	51	51	17	24	24
occupants	75%	80%	55%	62%	75%
dont Collectif**	44	50	13	19	21
dont Individuel					
groupé	7	1	4	5	3

PRIX DU COLLECTIF EN LIBRE (HORS PARKING)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
prix/m² de l'offre	2 920 €	2867€	2851€	2 869 €	2 889 €
prix/m² des ventes	3 073 €	2897€	2 989 €	2 930 €	2 899 €

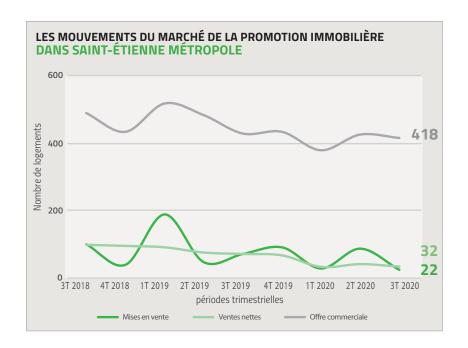
Prix au m² du marché: 2860€

Prix au m² du logement le moins cher : **2 042 €** Prix au m² du logement le plus cher : **4 048 €**

TAUX D'ÉCOULEMENT (Te)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
Te	4,1%	4,2%	3,7%	3,2%	3,1%

Durée théorique moyenne de commercialisation d'un programme au 3° trimestre 2020 : **32 mois**



ÉVOLUTION DES VOLUMES (HORS VENTE EN BLOC)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20	Cumul*
Programmes en com.****	51	48	41	38	39	-
dont Collectif**	48	45	38	35	36	-
dont Individuel groupé	5	4	4	3	4	-
Mises en vente	69	89	26	85	22	222
dont Collectif**	69	89	21	73	21	204
dont Individuel groupé			5	12	1	18
Ventes nettes	68	64	31	39	32	166
dont Collectif**	61	63	27	34	29	153
dont Individuel groupé	7	1	4	5	3	13
Retraits***	55	20	49	00	0	69
dont Collectif**	55	20	49			69
dont Individuel groupé						
Offre commerciale	431	436	382	428	418	418
dont Collectif**	418	424	369	408	400	400
dont Individuel groupé	13	12	13	20	18	18

- * Cumulé mobile des 4 derniers trimestres
- ** Collectif + habitat intermédiaire
- *** Nombre de logements des programmes dont la commercialisation a été suspendue ou arrêtée définitivement **** Pour des raisons techniques, le total du nombre de programmes en cours de commercialisation indiqué peut différer de la somme des deux natures de programmes

MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE VILLE DE SAINT-ÉTIENNE

EVOLUTION

3T 2019 - 3T 2020

Ventes: - 5 log. (- 29 %)

Ventes à investisseurs : **stable**Mises en vente : **- 17 log. (- 89 %)**Offre commerciale : **+ 21 log. (+ 15 %)**

Prix moyen de vente : + 2 %

DESTINATION DES VENTES

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
Ventes à	5	3	5	5	5
investisseurs	29%	23%	56%	38%	42%
dont Collectif** dont Individuel groupé	5	3	5	5	5
Ventes à	12	10	4	8	7
occupants	71%	77%	44%	62%	58%
dont Collectif** dont Individuel	8	10	3	5	5
groupé	4		1	3	2

PRIX DU COLLECTIF EN LIBRE (HORS PARKING)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
prix/m² de l'offre	2875€	2863€	2857€	2889€	2 888 €
prix/m² des ventes	2 759 €	2973€	2 808 €	2 630 €	2 808 €

12 ventes au 3° trimestre 2020

42 % à des investisseurs (5 ventes)

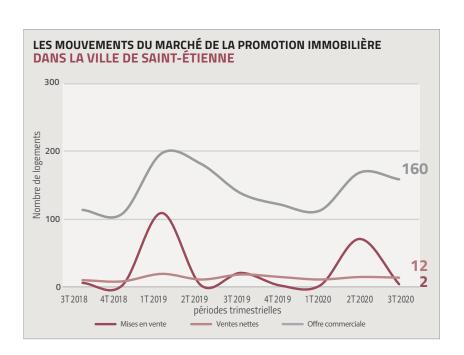
92 % en collectif (11 ventes)

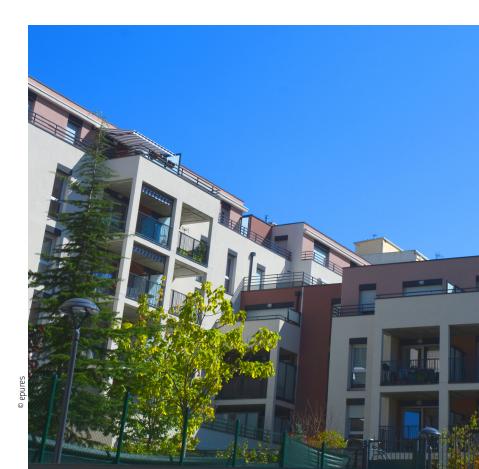
25 % en secteur aménagé (3 ventes)

25 % en périmètre RU (3 ventes)

2,9 % de taux d'écoulement au 3° trimestre 2020

Durée théorique moyenne de commercialisation d'un programme : **34 mois**





MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

LOIRE FOREZ AGGLOMÉRATION

EVOLUTION

3T 2019 - 3T 2020

Ventes: - 17 log. (- 74 %)

Ventes à investisseurs : - 3 log. (- 50 %) Mises en vente : aucune (idem 3T 2019) Offre commerciale : - 31 log. (- 40 %)

Prix moyen de vente : - 6 %

DESTINATION DES VENTES

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
Ventes à investisseurs	6 26%	2 20%	4 24%	3 20%	3 50%
dont Collectif*** dont Individuel groupé	6	2	4	3	3
Ventes à	17	8	13	12	3
occupants	74%	80%	76%	80%	50%
dont Collectif*** dont Individuel	14	4	12	5	4
groupé	3	4	1	7	-1*

PRIX DU COLLECTIF EN LIBRE (HORS PARKING)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
prix/m² de l'offre	2 927 €	2 928 €	2918€	2 938 €	2 955 €
prix/m² des ventes	2 990 €	2 777€	2 736€	2 775 €	2815€

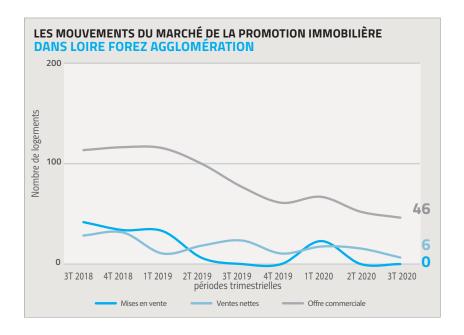
Prix au m² du marché : 2 737 €

Prix au m² du logement le moins cher : **2 483€** Prix au m² du logement le plus cher : **3 465 €**

TAUX D'ÉCOULEMENT (Te)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20
Te	4,3%	4,0%	4,8%	3,9%	3,4%

Durée théorique moyenne de commercialisation d'un programme au 3° trimestre 2020 : **29 mois**



ÉVOLUTION DES VOLUMES (HORS VENTE EN BLOC)

	3T 19	4T 19	1T 20	2T 20	3T 20	Cumul**
Programmes en com.****	10	9	8	8	7	-
dont Collectif**	7	7	7	7	6	-
dont Individuel groupé	3	2	1	1	1	-
Mises en vente	0	0	23	0	0	23
dont Collectif***			23			23
dont Individuel groupé						
Ventes nettes	23	10	17	15	6	48
dont Collectif***	20	6	16	8	7	37
dont Individuel groupé	3	4	1	7	-1*	11
Retraits****	0	6	0	0	0	6
dont Collectif***						
dont Individuel groupé		6				6
Offre commerciale	77	61	67	52	46	46
dont Collectif***	56	50	57	49	42	42
dont Individuel groupé	21	11	10	3	4	4

^{*} Un nombre négatif signifie qu'il s'agit de désistement

^{**}Cumulé mobile des 4 derniers trimestres

^{***} Collectif + habitat intermédiaire

^{****} Nombre de logements des programmes dont la commercialisation a été suspendue ou arrêtée définitivement ***** Pour des raisons techniques, le total du nombre de programmes en cours de commercialisation indiqué peut différer de la somme des deux natures de programmes

MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

CC FOREZ-EST

EVOLUTION

3T 2019 - 3T 2020

Ventes:+6 log. (+ 143 %)

Ventes à investisseurs : + 6 log. (+ 300 %) Mises en vente : aucune (idem 3T 2019) Offre commerciale : + 41 log. (+ 68 %)

Prix moyen de vente : + 5 %

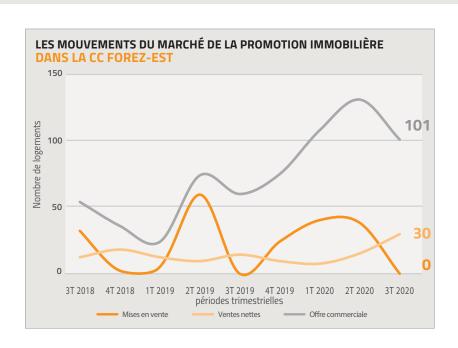
2820 €/m² prix de vente moyen au 3e trim. 2020

30 ventes au 3° trim. 2020

27 % à des investisseurs (8 ventes)70 % en collectif (21 ventes)

6,6 % de taux d'écoulement au 3° trim. 2020

Durée théorique moyenne de commercialisation d'un programme au 3° trimestre 2020 : **15 mois**



MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

CC MONTS DU PILAT ET PROCHE HAUTE-LOIRE

EVOLUTION

3T 2019 - 3T 2020

Ventes : **stable**

Ventes à investisseurs : **stable**

Mises en vente : **aucune** (idem 3T 2019) Offre commerciale : **- 17 log. (- 33 %)**

Prix moyen de vente : - 9 %

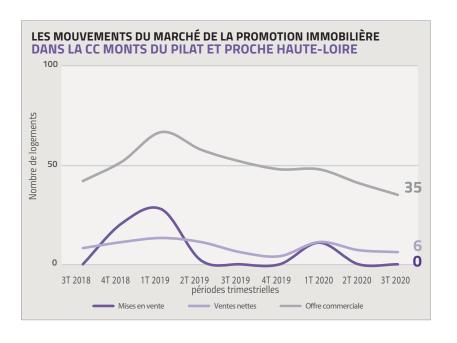
2 498 €/m² prix de vente moyen au 3e trim. 2020

6 ventes au 3° trim. 2020

17 % à des investisseurs (1 vente) 83 % en collectif (5 ventes)

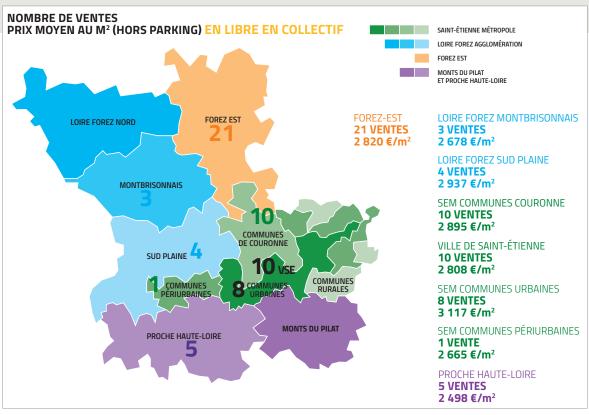
4,0 % de taux d'écoulement au 3° trim. 2020

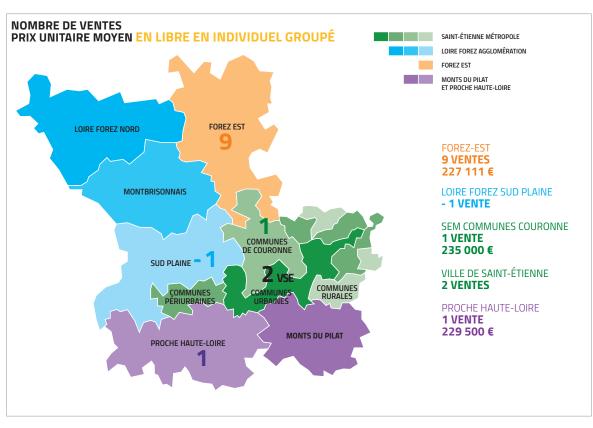
Durée théorique moyenne de commercialisation d'un programme au 3º trimestre 2020 : **25 mois**



3^E TRIMESTRE 2020

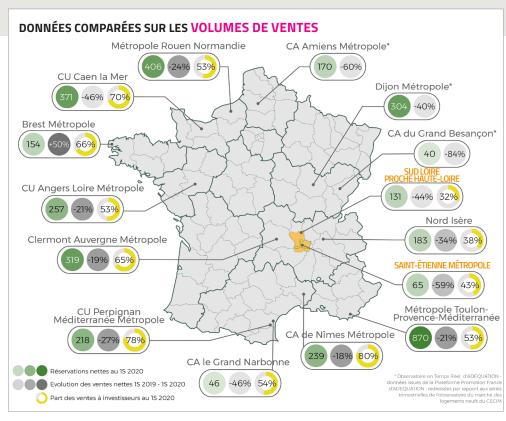
BILAN DES VENTES

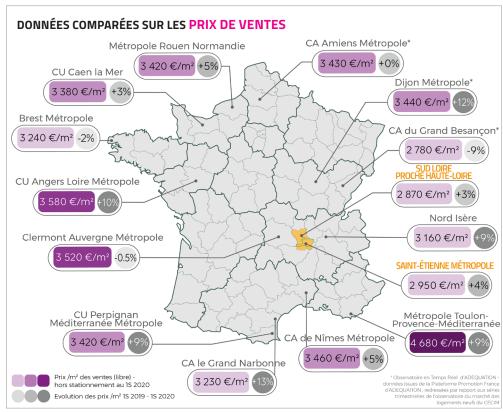




1^{ER} SEMESTRE 2020

POINT DE CONJONCTURE COMPARÉ







SOURCE

Enquête trimestrielle réalisée par Adéquation, pour le compte d'epures, l'Agence d'urbanisme de la région stéphanoise



MÉTHODOLOGIE

Cette note de conjoncture présente les statistiques détaillées de la commercialisation des logements neufs dans les programmes de promotion immobilière de 5 logements et plus, en cours de commercialisation sur le secteur du Sud Loire (périmètre Scot Sud Loire) et proche Haute-Loire.

Sont pris en compte dans cette note:

- Les logements proposés à la vente à des propriétaires occupants ou investisseurs, en résidence principale ou secondaire

Seuls les logements en résidence avec des services (étudiants, séniors, EHPAD, affaire, tourisme) en sont exclus.

Les enquêteurs d'Adéquation contactent chaque trimestre l'ensemble des opérateurs pour transmission des grilles de prix. Les informations sont saisies en banque de données au programme et au lot par lot.

La base de données est représentative du marché de la promotion à 98%.

Les ventes: les ventes nettes correspondent aux réservations, nettes de désistements. Les ventes négatives signifient que lors du trimestre il y a eu plus de désistements que de ventes. Il y a désistement lorsqu'un logement réservé lors d'une période est à nouveau mis à la vente. Les retraits correspondent au nombre de logements retirés de la commercialisation lors du trimestre.

Les programmes en commercialisation : s'il mixe 2 formes (collectif et individuel groupé), le programme en commercialisation ne sera comptabilisé qu'une fois. En revanche, dans le détail du nombre de programmes par forme urbaine, il sera comptabilisé 2 fois (1 programme en collectif et 1 programme en individuel groupé).

L'offre commerciale : les logements font le plus souvent l'objet de ventes en l'état futur d'achèvement (VEFA). Ils sont proposés à la réservation avant même la mise en chantier du programme et jusqu'à la livraison. L'offre disponible à la vente peut donc se composer de logements sur plan, en chantier ou livrés.

Le taux d'écoulement (Te) : représente le pourcentage du stock initial qui se vend mensuellement (ventes/mois divisées par le stock initial). L'inverse de Te (1/Te) donne en mois la durée prévisionnelle de commercialisation du programme.

L'activité en secteur aménagé : programmes réalisés en ZAC, en PAE, en PUP.

Les prix : le prix au m² de l'offre (en libre) disponible est la moyenne des prix des logements disponibles (hors stationnement) en fin de trimestre dans les programmes en cours de commercialisation.

Le prix au m² des ventes est la moyenne des prix des logements vendus (hors stationnement) au cours du trimestre.

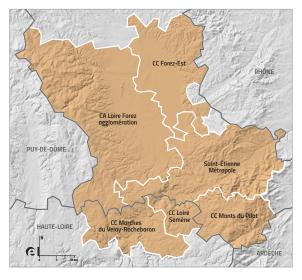
Le prix du marché est la moyenne des prix des logements disponibles (hors stationnement) dans les programmes dont les rythmes de vente sont supérieurs à la moyenne du marché. Il constitue un indicateur représentatif de l'offre qui anime principalement le marché.

Statistiques par secteurs : le prix au m² des ventes correspond aux ventes réalisées durant le trimestre sur le marché du libre (TVA pleine), sans stationnement.



46 rue de la télématique CS 40801 42952 Saint-Etienne cedex 1 tél : 04 77 92 84 00

fax: 04 77 92 84 09 mail: epures@epures.com web: www.epures.com



PÉRIMÈTRE D'ÉTUDE

Le Sud Loire (42) et la proche Haute-Loire (43), soit 6 EPCI : Saint-Étienne Métropole, Loire Forez agglomération, Cc de Forez-Est, Cc des Monts du Pilat, Cc Loire Semène et Cc des Marches du Velay Rochebaron.

