



Mickaël MERZ, Président

Marché du logement neuf Aire Urbaine de Toulouse Bilan de l'année 2024

1. L'année 2024 s'inscrit dans la poursuite du cycle baissier entamé en 2020, et augure des perspectives peu optimistes pour 2025.

Mais 2024 ne ressemble pas à 2023. En effet, à l'instar de la tendance nationale, l'année écoulée se caractérise par une **chute inquiétante du volume de logements neufs mis en vente**.

Une baisse très marquée, de -22% à l'échelle de l'aire urbaine (et même -32% à Toulouse) contre -29% au niveau national, conséquence de la forte baisse des autorisations de permis de construire, et d'un positionnement probablement attentiste de certains opérateurs, contraints de reporter leurs lancements commerciaux ou de les abandonner (pas moins de 1.100 logements ont été retirés du marché : stand-by ou abandon) dans un contexte de moindre solvabilité de la demande.

En revanche, la spécificité locale en 2024 porte sur les volumes de réservations, les ventes au détail ont progressé de 8%.

Une tendance à contre-courant du contexte national (-8%), et qui s'explique d'une part par la **progression des réservations réalisées auprès d'investisseurs Pinel** (+330, soit 53% des ventes au détail) et d'autre part par un regain de l'**accession « aidée »** (+212, soit 23% du marché au détail).

Les « acquéreurs occupants », sur le segment libre, ont en réalité été moins nombreux ... passant de 800 à 686 en 2024.

Les désistements progressent à un niveau record, représentant 37% des ventes nettes.

Le corolaire à cela est la **chute inquiétante de l'offre commerciale disponible** (-37% à l'échelle de l'aire urbaine, et -49% à Toulouse) dont on sait déjà qu'elle prendra du temps à se reconstituer.

Synthèse : chiffres clés - Promotion immobilière - 2024

	Aire urbaine de Toulouse	Ville de Toulouse
Mises en vente	2.593 - 22% vs 2023 - 55% vs 2022	1.307 - 32% vs 2023 - 49% vs 2022
Ventes au détail	2.930 + 8% vs 2023 - 61% vs 2022	1.676 + 20% vs 2023 - 25% vs 2022
Ventes à investisseurs	1.557 + 27% vs 2023 - 58% vs 2022	925 + 39% vs 2023 - 22% vs 2022
Part d'investisseurs	53% + 8 pts vs 2023 + 1 pt % vs 2022	55% + 8 pts vs 2023 + 1 pt vs 2022
Ventes occupants	1.373 - 8% vs 2023 - 39% vs 2022	751 + 3% vs 2023 - 27% vs 2022
Ventes en Bloc LLI	494 + 184 logs vs 2023	245 + 97 logs vs 2023
Offre commerciale	2.401 - 37% vs 2023 - 48% vs 2022	1.114 - 49% vs 2023 - 54% vs 2022
Prix (coll. libre hors stat.)	4.488 € - 0,7% vs 2023 + 2,8% vs 2022	4.693 € - 0,6% vs 2023 + 2,6% vs 2022

Synthèse : chiffres clés - Promotion immobilière - 4T 2024

	Aire urbaine de Toulouse	Ville de Toulouse
Mises en vente	454 - 20% vs 4T2023 - 70% vs 4T2022	219 + 1,4% vs 4T2023 - 72% vs 4T2022
Ventes au détail	738 - 6% vs 4T2023 - 25% vs 4T2022	388 - 16% vs 4T2023 - 29% vs 4T2022
Ventes à investisseurs	371 + 5% vs 4T2023 - 26% vs 4T2022	193 - 13% vs 4T2023 - 33% vs 4T2022
Part d'investisseurs	50% + 5 pts vs 4T2023 - 1 pt vs 4T2022	50% + 1,5 pts vs 4T2023 - 2 pts vs 4T2022
Ventes occupants	367 + 22% vs 4T2023 - 24 % vs 4T2022	195 - 18% vs 4T2023 - 25% vs 4T2022
Ventes en Bloc LLI	385 + 167 logs vs 4T2023	199 + 88 logs vs 4T2023
Offre commerciale	2.399 - 37% vs 4T2023 - 48% vs 4T2022	1.114 - 49% vs 4T2023 - 54% vs 4T2022
Prix (coll. libre hors stat.)	4.582€ + 2,6% vs 4T2023 + 0,5% vs 4T2022	4.844€ + 5,1% vs 4T2023 + 1,8% vs 4T2022

Le phénomène le plus inquiétant est la formation de stock « dur » à hauteur de 10% des logements disponibles en fin d'année (contre 7% douze mois auparavant). On connaît les conséquences de ces invendus sur le bilan de promotion en terme financier puis en termes de remises commerciales dans un deuxième temps.

Un stock qui évolue dans sa granulométrie, et composé aujourd'hui de grandes typologies T4-T5 à hauteur de 31% (+5 points). Ces mêmes typologies peinent à se vendre (+2 ans d'écoulement moyen), et leur part dans les ventes régresse à 13%, contre 19% en 2023.

Les prix se stabilisent (-0,7%) mais restent plus élevés qu'en 2022. Cela ne compense pas la baisse de la solvabilité des ménages, de l'ordre de plusieurs dizaines de milliers d'euros ces deux dernières années par rapport à l'époque des taux bancaires (incroyablement) bas.

Concernant les résidences services, 14 programmes sont actifs au 4T 2024 (7 résidences étudiantes et 7 résidences seniors). Cela correspond à près de 800 logements mis en vente et 220 réservations. En fin d'année, plus de 800 logements sont en stock, chiffre qui laisse songeur sur la capacité du marché à écouler une telle suroffre.

2. A Toulouse, la tendance est comparable, mais encore plus marquée

La tendance à l'échelle de l'aire urbaine s'observe à Toulouse ... **de manière exacerbée !**

Le poids de la capitale régionale a progressé en 2024, et représente 56% des ventes. Les investisseurs y ont trouvé de petites typologies adaptées à la défiscalisation, une adresse « Toulouse », et des prix souvent moins chers qu'au sein d'autres grandes métropoles. Les jeunes ménages locaux ont profité des dispositifs de prix maîtrisés et/ou TVA réduite, notamment en secteurs aménagés.

Les volumes de réservations ont progressé (+20%), plus à Toulouse qu'en périphérie, et la **chute des mises en vente (-32%)** est plus marquée qu'à l'échelle de l'aire urbaine.

L'offre commerciale fond littéralement pour représenter tout juste plus de 1.100 logements disponibles en fin d'année 2014 (contre quasiment le double un an auparavant).

3. L'activité en promotion immobilière au sein de l'agglomération du SICOVAL s'enfonce également dans la crise

À l'échelle de la CA du SICOVAL, **les volumes de logements neufs nouvellement commercialisés sont très faibles avec seulement 71 mises en vente en 2024** (contre 270 en 2023 et 600 en 2022...).

Les ventes diminuent de fait, avec 178 unités enregistrées, et loin des 500-600 observées en pic haut (2018-2019).

L'offre commerciale s'effondre pour représenter moins de 200 logements en stock.

Les prix diminuent de manière importante (-9%) à 4 070 €/m² en collectif libre hors stationnement sur la période (plutôt 4.400-4.450 €/m² les deux années précédentes).

4. Les constats sont peu ou prou semblables au sein des métropoles voisines : moindre alimentation du marché, progression des réservations, assèchement de l'offre commerciale

Les mises en ventes baissent dans les mêmes proportions (-20%) au sein de la région bordelaise (1 830 logements) et cela est encore plus marqué (-34%) au sein de la région de Montpellier (960 logements).

Les ventes « reprennent », dans la même tendance que celle constatée au sein de l'aire Toulousaine : +10% soit 2.500 unités (détail + bloc) en région bordelaise et +8% soit 1.500 (détail + bloc) côté Montpellierain.

L'offre commerciale est en baisse de 17% en région Bordelaise, et 25% en région de Montpellier.

Les prix en collectif libre diminuent plus franchement au sein de ces métropoles voisines : -5% en région de Montpellier (5.300€/m² hors stationnement) et -3% en région de Bordeaux (4.695€/m² hors stationnement).

Les investisseurs représentent entre 38 et 40% des ventes au détail, une « dépendance » moindre à l'investissement locatif, de bon augure pour 2025...