

Les synthèses de l'Auran

En 2020, des ventes de logements en progression sur la Métropole, en recul dans le périurbain



Alors que l'année 2019 avait atteint un niveau record de prêts accordés par les banques partenaires de l'Observatoire du Financement Immobilier de Loire-Atlantique (Ofila), les données collectées en 2020 montrent que, dans le département, l'immobilier résidentiel a finalement plus que résisté au choc de la crise Covid-19.

En effet, le nombre d'acquisitions, dans l'ancien et le neuf, a augmenté de + 3,4 % sur l'ensemble de l'année. Malgré le très fort repli observé entre mars et juin 2020. La dynamique propre du marché a effacé l'impact immédiat de la crise sanitaire.

Nantes Métropole se situe au cœur de cette dynamique positive. En effet, elle représente les trois quarts de la croissance observée sur le marché de l'accession. En revanche, le marché de l'investissement locatif progresse à peine en Loire-Atlantique (+ 0,5 %). Il baisse même sur la Métropole (- 6,3 %).

Cependant, certains des effets de la crise restent à venir, en particulier ceux consécutifs à la baisse des permis de construire et de la construction neuve, y compris en matière de logement social.

Les données de l'observatoire Ofila permettent de dresser un état des lieux précis après une année de crise sanitaire. Elles montrent notamment qu'une inflexion vers des profils d'accédants plus aisés est nettement observable. Et que les conditions de financement se durcissent avec un rôle de plus en plus important de l'apport personnel. Ce qui n'était pas le cas auparavant. Cette nouvelle donne en matière de financement, si elle se confirme, risque donc de freiner les parcours résidentiels, certains ménages ne pouvant plus réaliser leurs projets d'accession.

L'enjeu pour les politiques publiques consiste donc à répondre au risque de blocage des parcours résidentiels et d'accroissement de la tension locative dans le privé comme dans le social. Et à soutenir un secteur économique, le bâtiment, fragilisé par la crise comme l'ensemble de l'économie.

Chiffres clés

+3,4%

évolution du
nombre d'achats
de logements
en Loire-atlantique
entre 2019 et 2020



+9,1%

évolution des ventes
dans Nantes Métropole
entre 2019 et 2020



+12%

augmentation du
prix médian d'une
maison ancienne
en Loire-Atlantique
entre 2019 et 2020

-3%

évolution des ventes
dans la couronne
périurbaine
entre 2019 et 2020



46%

de secondo-accédants
en 2020 (+ 3 points)
en Loire-Atlantique

6,8%

le taux médian d'apport
des accédants (+ 1,2 point)
sur le prix d'achat
en Loire-Atlantique
entre 2019 et 2020

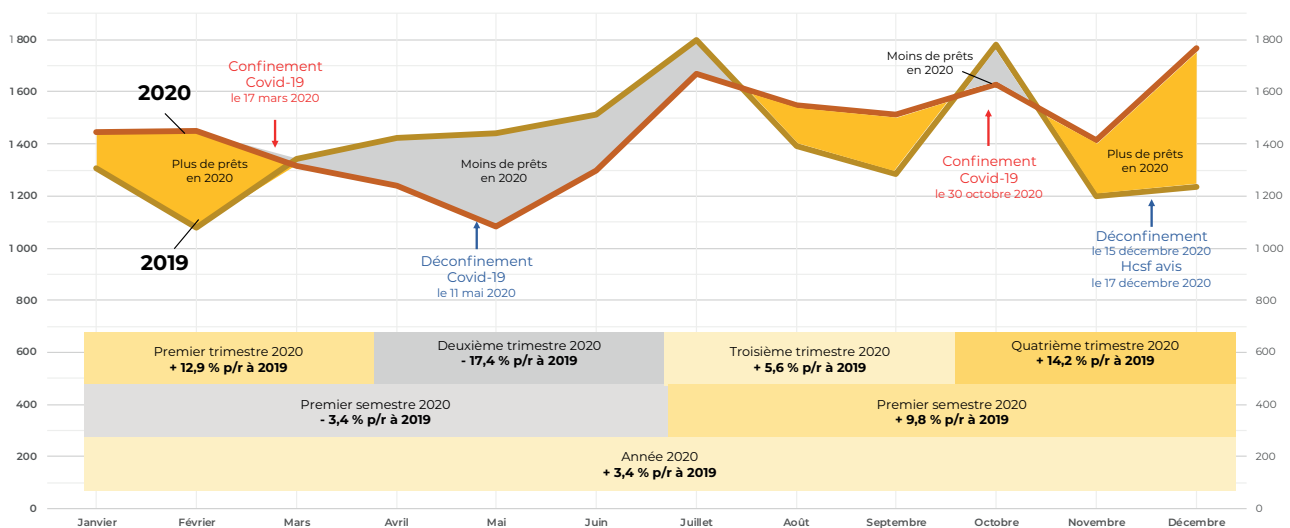
L'immobilier résidentiel tanque, puis se redresse et finit l'année au plus haut

La dynamique du marché efface le choc du premier confinement

Après le nombre élevé de transactions de l'année 2019, l'année 2020 débutait sous les meilleurs auspices : taux d'intérêt au plus bas et moral des ménages au beau fixe. Malgré les recommandations du Haut conseil de stabilité financière (Hcsf) qui avait appelé les organismes prêteurs à durcir les conditions d'accord des prêts, le nombre de prêts accordés en janvier et février 2020 restait nettement supérieur à celui des mêmes mois en 2019.

L'irruption de la crise sanitaire Covid-19 et le premier confinement en mars 2020 ont, dans un premier temps, totalement bouleversé la donne. Le nombre de ventes s'est effondré à partir de mars, atteignant son niveau le plus bas en mai 2020. Cependant, le marché a rebondi immédiatement après la sortie du premier confinement. Dès août, le nombre de transactions repassait ainsi au-dessus du niveau de 2019. Ensuite, les ventes sont restées à un niveau très élevé jusqu'à la fin de l'année avec un pic en décembre. À l'exception d'un fléchissement en octobre, lié à la perspective d'un nouveau confinement et aux interrogations sur le nouvel avis du Hcsf.

Nombre mensuel de prêts en 2019 et 2020 en Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran

Plus d'achats en 2020 qu'en 2019

Finally, in Loire-Atlantique, **the dynamics of the real estate market, in the old and the new, has been such, before and after the first confinement, that the number of sales in 2020 is superior to + 3,4 % to that of 2019.** Et même + 4,7 % pour le marché de l'accession. La demande des ménages en accession est donc restée forte. Et a trouvé des réponses : 78 % dans l'ancien et 22 % dans le neuf, soit des parts proches de celles des années antérieures.

Début 2021, avec des taux d'intérêt toujours au plus bas, un assouplissement des recommandations du Hcsf et une volonté des banques de mobiliser l'épargne des ménages, le marché semble se poursuivre sur cette tendance. Porté par des ménages toujours plus désireux d'investir dans la pierre, perçue comme une valeur refuge.

Cependant, les données d'Ofila montrent que le profil des ménages accédants évolue lentement. Les primo-accédants, aux revenus moins élevés, en particulier, trouvent moins facilement "chaussure à leur pied" en 2020 que les années précédentes. Notamment parce que **l'apport joue à nouveau un rôle fondamental dans l'obtention des prêts.**

La métropole nantaise, au cœur de la croissance du marché de l'accession en 2020

Nantes Métropole représente les trois quarts de la croissance de 2020 ...

Si le volume de transactions immobilières a progressé en 2020, de forts contrastes existent entre les territoires.

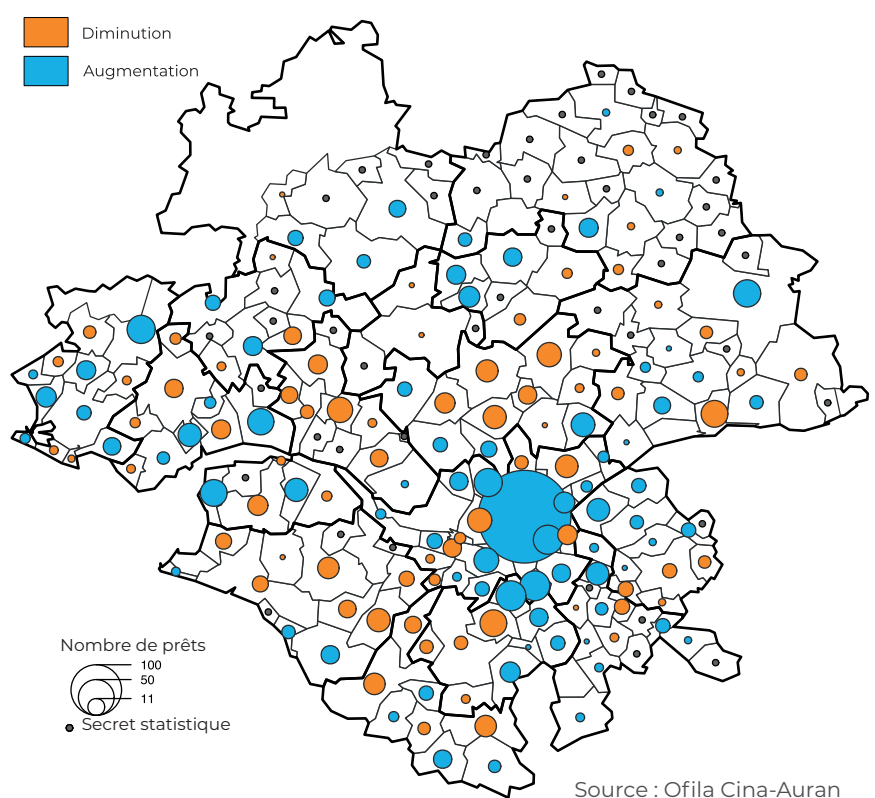
Nantes Métropole, avec une croissance de + 9,1 % du nombre de ventes en accession en 2020 par rapport à 2019, tire la croissance. Elle compte ainsi pour 76 % du gain départemental. Nantes (+ 16,4 %), à elle seule, en représente près de 58 %.

À l'inverse, la couronne périurbaine connaît une baisse de - 3 % du nombre de ventes par rapport à 2019. Même si certains secteurs connaissent des hausses : Sèvre et Loire, secteur est de Grand Lieu. Cette baisse est avant tout liée à une diminution du nombre de primo-accédants (- 13,2 %) alors que les secondo-accédants progressent (+ 11,3 %).

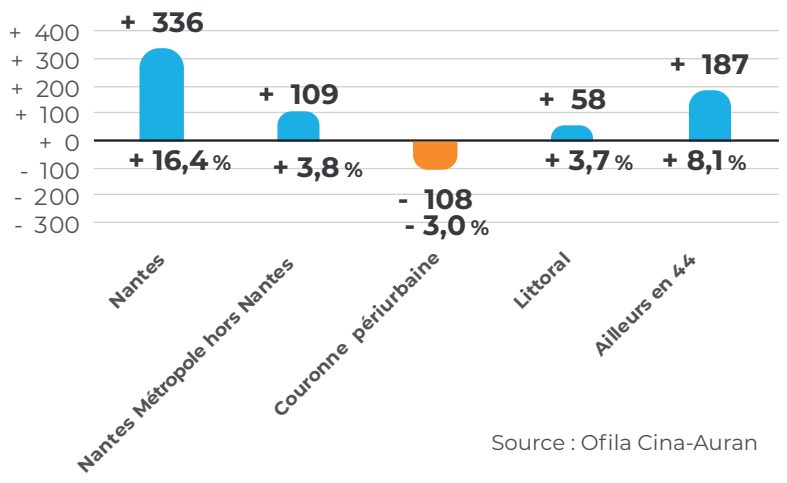
Le littoral (+ 3,7 %) et le reste du département (+ 8,1 %) voient, eux, l'activité progresser.

En fin de compte, le poids de Nantes Métropole dans les transactions est en progression en 2020 alors qu'il diminuait chaque année depuis 2016. Contrairement à ce dont la presse se fait l'écho, le marché reste donc très concentré sur les secteurs les plus urbains. En 2020, le mouvement « Centre » vers « Périphérie » profite surtout au littoral et aux secteurs les plus ruraux du département. La couronne périurbaine, elle, traverse une période difficile et la crise sanitaire a enrayé la dynamique des années précédentes.

Évolution du nombre de prêts en accession entre 2019 et 2020



Source : Ofila Cina-Auran



Source : Ofila Cina-Auran

... Malgré des prix, déjà élevés, qui continuent d'augmenter

En 2020, le prix médian d'une maison ancienne en accession augmente de + 12 % en Loire-Atlantique pour atteindre 238 000 €. La hausse des prix concerne tous les territoires : +13 % dans Nantes Métropole (prix médian 310 000 €), + 11 % dans la couronne périurbaine (227 000 €) et + 9 % dans le reste de la Loire-Atlantique (190 000 €). La tension du marché, l'évolution des conditions de financement ont plutôt accéléré la hausse des prix. Et la crise a accentué les phénomènes préexistants.

L'ancien porte le marché de l'accession, le neuf fait de la résistance



Selon les statistiques collectées par Ofila, c'est bien l'ancien qui porte le marché de l'accession en 2020. En effet, les volumes de ventes de ce segment de marché¹ ont augmenté de +5,7 % en Loire-Atlantique. Avec, là encore, une forte croissance dans Nantes Métropole, +10,1 %. L'augmentation est beaucoup plus faible dans la couronne périurbaine, +1 %. Ailleurs, avec +3,6 %, elle se rapproche de la moyenne départementale.

L'arrêt de l'activité de la construction lors du premier confinement, la baisse des autorisations observée depuis de nombreux mois dans les statistiques de permis de construire, les données de l'observatoire Oloma conduisaient à penser que le neuf allait connaître une forte baisse dans les transactions en 2020.

Pourtant, le volume de ventes en accession dans le neuf augmente de +1,2 % pour l'ensemble de la Loire-Atlantique. Cette évolution s'explique par le fait que les projets dans le neuf se sont réalisés progressivement en fonction de la reprise de l'activité du bâtiment, qu'ils aient été lancés avant ou après le début de la crise sanitaire.

Le neuf augmente ainsi de +3,7 % dans Nantes Métropole et de +16,3 % hors de l'aire urbaine de Nantes. Mais, il baisse de -11,4 % dans la couronne périurbaine. Cette baisse dans la couronne périurbaine concerne uniquement les primo-accédants (-20,3 %) qui, de toute façon, connaissent aussi une baisse dans l'ancien (-9,3 %). Les évolutions des volumes de transactions sont donc liées aussi bien à l'évolution des profils des accédants qu'à l'âge des logements acquis.

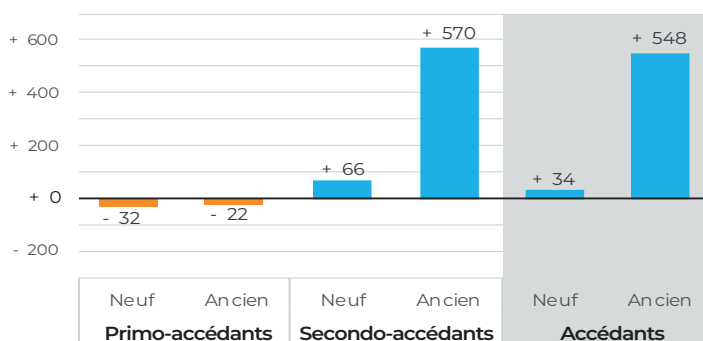
Il en résulte que les parts relatives de l'ancien et du neuf dans les transactions changent finalement assez peu en 2020.

Ces observations ne présagent rien de la part du neuf en 2021. Il faut encore attendre pour mesurer les effets de la crise sur le marché du neuf. Et, par contrecoup, sur le marché dans l'ancien en matière de volume de transactions, mais aussi de prix.

Évolution du nombre de prêts en accession entre 2019 et 2020 - Neuf et ancien

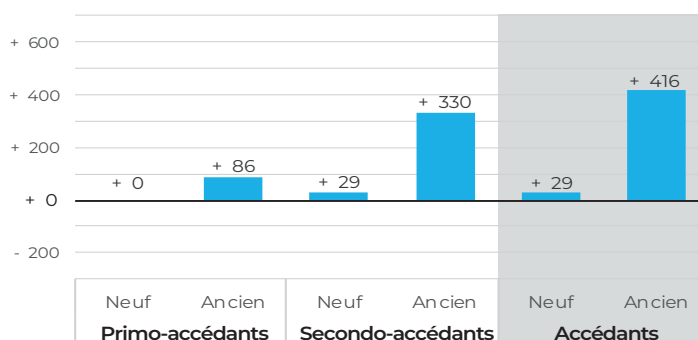
Loire-Atlantique

dont Nantes Métropole et couronne périurbaine



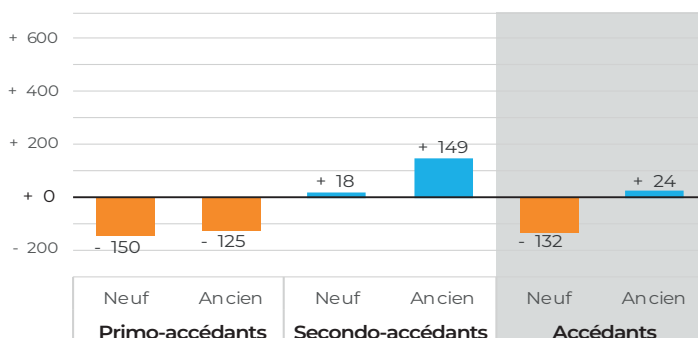
Source : Ofila Cina-Auran

Nantes Métropole



Source : Ofila Cina-Auran

Couronne périurbaine



Source : Ofila Cina-Auran

¹ Dans Ofila, l'ancien correspond à toutes les transactions de logements de plus d'un an, le neuf à tous les biens de moins d'un an, construits ou en construction

L'attrait pour les maisons, oui, surtout dans Nantes Métropole

Les confinements ont fait naître chez certains de nos concitoyens une aspiration à des logements plus spacieux, notamment des maisons avec jardin. Souvent évoquée par la presse, elle ressort aussi de l'enquête réalisée par Nantes Métropole² à l'issue du premier confinement et des premières données de l'observatoire de la demande en logements de l'Auran.

Une croissance plus rapide des achats de maisons...

Dans Ofila, on observe bien une croissance plus rapide du nombre de ventes de maisons en accession (+ 5 %) que du nombre d'appartements (+ 3,9 %) en Loire-Atlantique. Mais, la part des maisons dans les transactions reste stable à 78 %. Elle évolue d'ailleurs très peu depuis 2016.

...surtout dans Nantes Métropole

En revanche, les contrastes sont beaucoup plus marqués dans Nantes Métropole : ici, les ventes de maisons augmentent de + 14,6 % contre + 2,6 % pour les appartements. Et la part des maisons augmente à 57 % des transactions (+ 3 points). Dans la couronne périurbaine, les ventes de maisons baissent (- 3,1 %) sans aucun impact sur leur part dans les transactions (98 %).

Si, donc, certains projets se sont plus portés vers des maisons, cela est visible essentiellement à l'intérieur de Nantes Métropole.

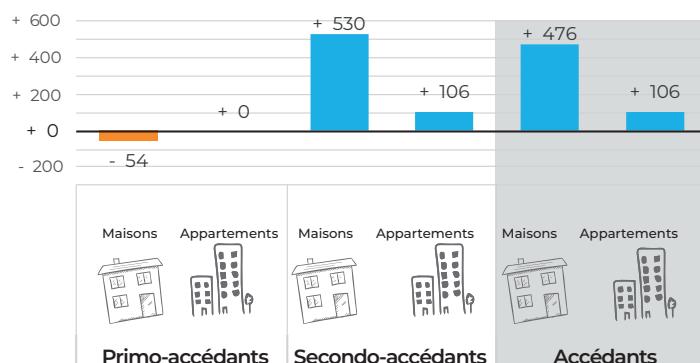
Ce qui s'explique par un volume d'offre plus important et des profils d'acquéreurs plus à même d'acheter des biens dont les prix ont fortement augmenté. D'autant plus que cette hausse concerne aussi bien Nantes que les autres communes de la métropole.



Évolution du nombre de ventes en accession selon le type de biens achetés

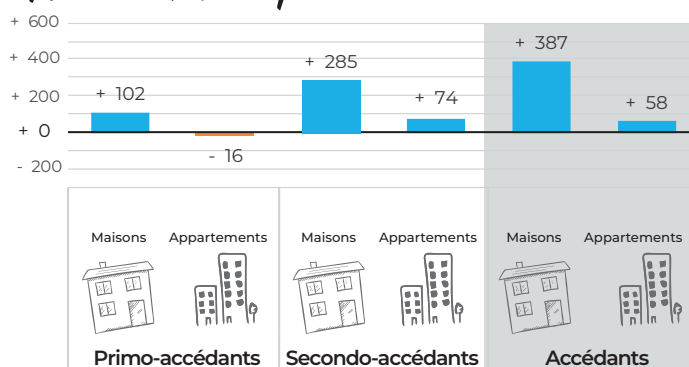
Loire-Atlantique

dont Nantes Métropole et couronne périurbaine



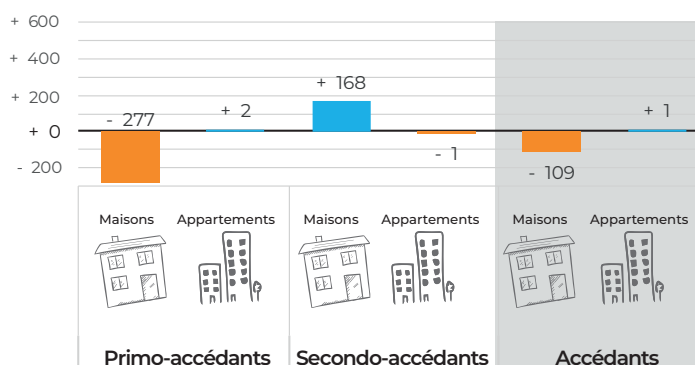
Source : Ofila Cina-Auran

Nantes Métropole



Source : Ofila Cina-Auran

Couronne périurbaine



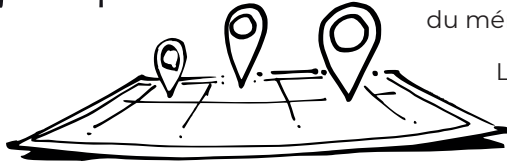
Source : Ofila Cina-Auran

² Nantes Métropole — Enquête sur les impacts de la crise sanitaire. Rapport TMO, novembre 2020. Enquête réalisée en septembre 2020.

Les mouvements résidentiels entre territoires se poursuivent comme avant



Le choix résidentiel des ménages se porte vers des territoires qu'ils connaissent. Notamment pour y habiter. C'est ainsi que 69 % des achats de logements en Loire-Atlantique se font dans la commune de résidence de l'acquéreur en 2020. Avec, tout de même, des différences entre les territoires : 85 % des achats à Nantes sont faits par des Nantais, 62 % des achats dans la couronne périurbaine sont faits dans la commune de résidence du ménage acquéreur.

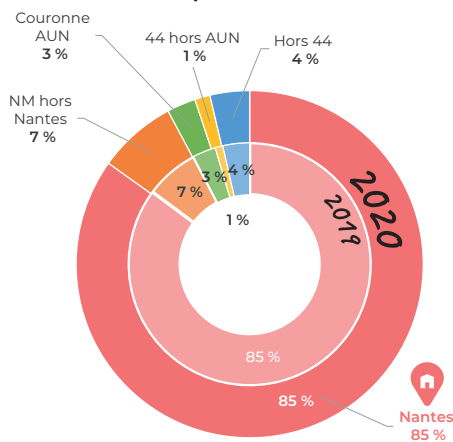


Les graphiques ci-dessous montrent que les mouvements observés en 2020 entre les grands secteurs de l'aire urbaine de Nantes confirment les mécanismes de desserrement des années précédentes, par l'effet

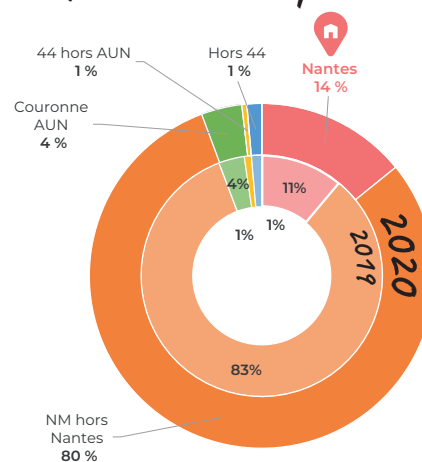
des migrations résidentielles : de Nantes vers les autres communes de Nantes Métropole, de ces dernières vers la couronne périurbaine, mais aussi de Nantes vers la couronne périurbaine. En lien avec l'évolution familiale et la recherche d'un logement plus grand, compatible avec les capacités financières des ménages. Globalement, les répartitions évoluent peu. Même si la part des Nantais achetant ailleurs dans Nantes Métropole augmente : 14 % en 2020 contre 11 % en 2019 (+ 3 points). De même pour la part des Nantais achetant dans la couronne périurbaine : 7 % en 2020 (+ 2 points).

D'où viennent les ménages qui achètent...

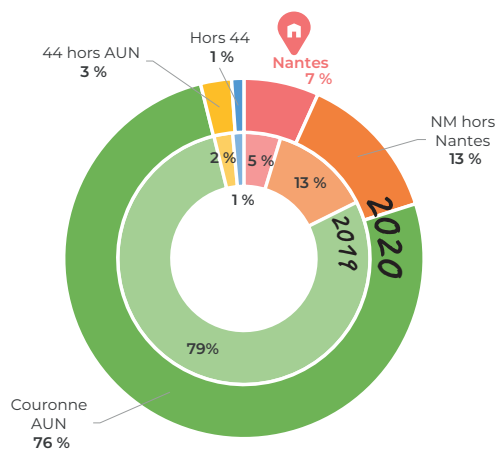
... à Nantes ?



... dans Nantes Métropole hors Nantes ?



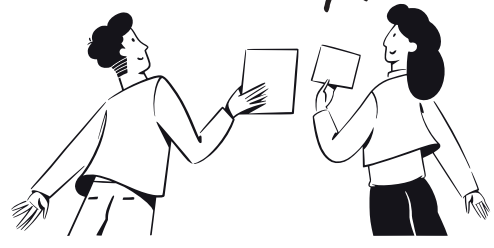
... dans la couronne périurbaine ?



AUN : Aire urbaine de Nantes
NM : Nantes Métropole

Source : Ofila Cina-Auran

Une part croissante du marché captée par les ménages aisés

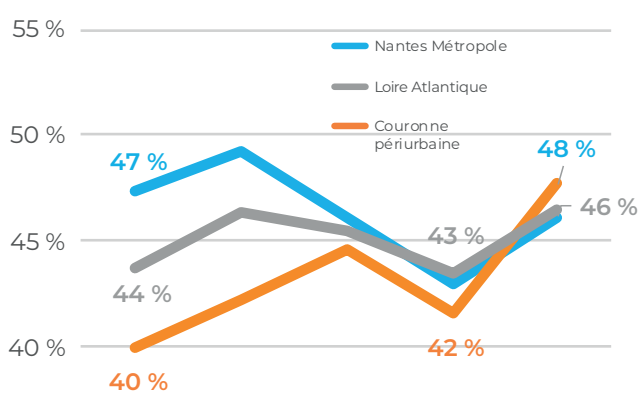


Plus de secondo-accédants

Depuis plusieurs années, l'évolution des conditions de financement (baisse des taux, allongement de la durée des prêts, diminution des montants et taux d'apport) a permis à un nombre croissant de primo-accédants d'acquérir son logement, année après année. Voyant la part des primo-accédants augmenter régulièrement, atteignant 57 % en 2019 en Loire-Atlantique et même 63 % à Nantes.

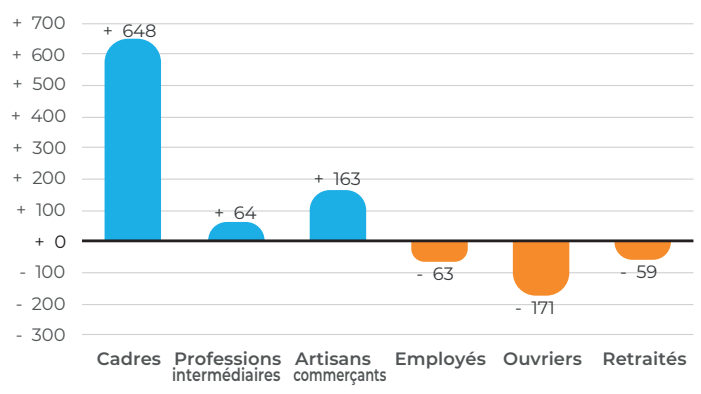
En 2020, la crise sanitaire et l'évolution des conditions de financement consécutives aux recommandations du Hcsf ont eu un impact sur l'accès des primo-accédants au marché immobilier. Ainsi, le nombre de ventes en primo-accession a baissé de - 0,8 % en Loire-Atlantique en 2020 par rapport à 2019. À l'inverse, les achats en secondo-accession ont augmenté de +11,9 %. La part des primo-accédants dans les transactions est ainsi descendue à 54 % (- 3 points) quand celle des secondo-accédants montait à 46 %. Ce renversement de tendance, peut-être conjoncturel, s'observe sur l'ensemble du département et plus particulièrement dans la couronne périurbaine où la part des secondo-accédants atteint 48 % (+ 6 points) quand celle des primo-accédants descend à 52 %.

Évolution de la part des secondo-accédants



Source : Ofila Cina-Auran

Évolution des catégories socio-professionnelles des ménages parmi les accédants - 2019-2020



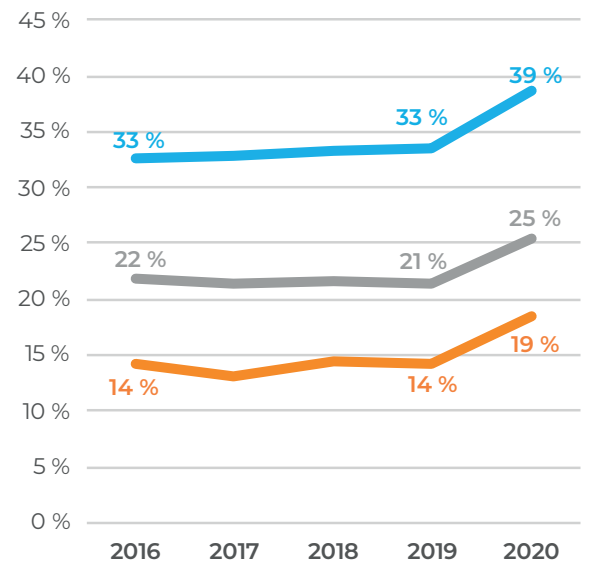
Source : Ofila Cina-Auran

Plus de cadres, partout

La croissance du nombre de transactions observée en 2020 est portée en premier lieu par les cadres alors que les ouvriers, employés et retraités sont moins nombreux à acheter. La part des cadres dans les transactions passe ainsi de 21 % en 2019 à 25 % en 2020. Cette tendance est très marquée dans Nantes Métropole où la part des cadres atteint 39 % (+ 6 points). Elle l'est également dans la couronne périurbaine où le nombre de transactions baisse globalement, seuls les cadres et artisans voyant le nombre d'achats augmenter. Et la part des cadres, 19 %, gagner 5 points.



Évolution de la part des cadres parmi les accédants



Source : Ofila Cina-Auran

Plus de ménages à hauts revenus



Cette réorientation du marché vers des profils plus aisés est confirmée par l'évolution des revenus mensuels des ménages acquéreurs d'une résidence principale. La croissance est le fait des ménages dont le revenu dépasse 3 500 €/mois alors que les ménages aux revenus plus faibles sont moins nombreux à acheter. Cette tendance est particulièrement marquée dans la couronne périurbaine. En revanche, dans Nantes Métropole, seuls les ménages dont le revenu est inférieur à 2 500 €/

mois sont moins nombreux à acquérir en 2020. En lien direct avec la part élevée d'appartements dans les achats, et le parc. Parmi les acquéreurs, la part des ménages dont le revenu est supérieur à 3 000 €/mois atteint 57 % en 2020 (+ 5 points) en Loire-Atlantique, 60 % dans Nantes Métropole (+ 5 points), 59 % dans la couronne périurbaine (+ 5 points). Rappelons, qu'en Loire-Atlantique le revenu médian d'un ménage était de 2 942 €/mois en 2018³, 2 993 €/mois dans Nantes Métropole.

Menaces sur les projets des ménages modestes ?

Cette évolution, favorable aux ménages aisés, correspond à un retournement des tendances observées depuis 2016. En effet, jusqu'alors, la part des catégories modestes augmentait régulièrement année après année. Or, ce sont ces catégories qui risquent d'être les plus impactées par la crise. Et qui expriment actuellement le plus de craintes pour l'avenir.

Si cette tendance devait se confirmer, l'accès à la propriété risque de devenir de plus en plus difficile pour les ménages modestes. Plus particulièrement dans Nantes Métropole où les prix sont les plus élevés. En conséquence, les ménages modestes pourraient renoncer à leurs projets d'accession, accentuant la tension locative sociale et privée. À moins qu'ils transfèrent leurs projets d'achat sur des territoires où les prix sont moins élevés : périurbain, périphérie du département hors littoral...

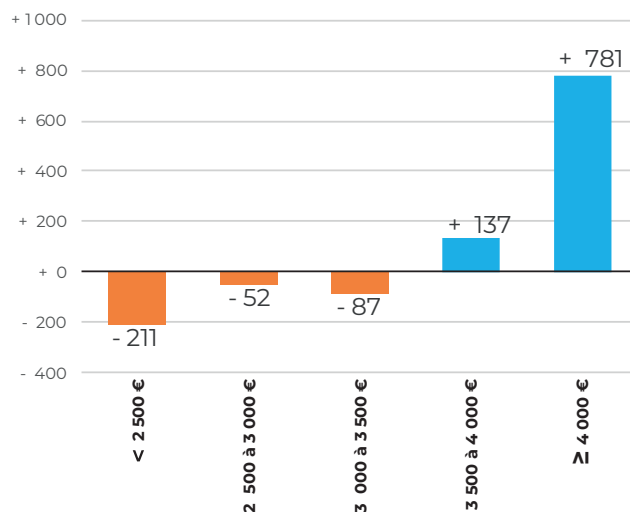
³ Insee, Filosofi revenu déclaré



Évolution du nombre de ménages accédants selon le niveau de revenu mensuel - 2019-2020

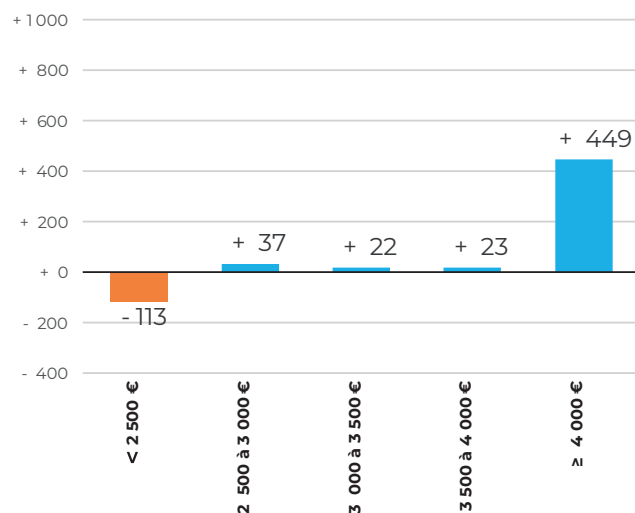
Loire-Atlantique

dont Nantes Métropole et couronne périurbaine



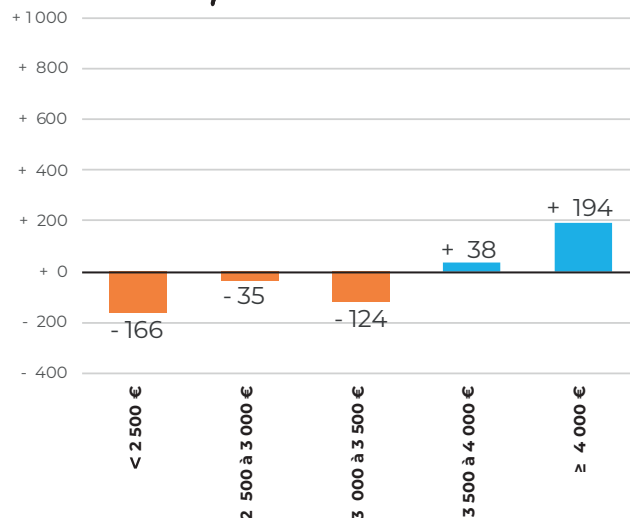
Source : Ofila Cina-Auran

Nantes Métropole



Source : Ofila Cina-Auran

Couronne périurbaine



Source : Ofila Cina-Auran

L'apport personnel, clé de l'achat de son logement

Des conditions de financement toujours favorables

Le 20 décembre 2019, le Haut conseil de stabilité financière (Hcsf) a recommandé aux établissements de crédit immobilier de :

- ☛ limiter le taux d'effort des emprunteurs à 33 %,
- ☛ limiter la durée des prêts à 25 ans lors de l'octroi du prêt, avec des marges de flexibilité pour éviter certains refus de prêts. Ainsi 15 % de la production trimestrielle pouvait excéder un des deux critères. 75 % de cette flexibilité maximale était réservée aux primo-accédants et acquéreurs de leur résidence principale. Un endettement maximal de 7 années de revenu était préconisé.

Le 17 décembre 2020, le Hcsf a assoupli ses recommandations en :

- ☛ remontant le plafond du taux d'effort à 35 %,
- ☛ intégrant un différé d'amortissement de deux ans dans la durée maximale du crédit pour les achats où l'emménagement a lieu longtemps après l'octroi du prêt (construction, VEFA...),
- ☛ étendant la marge de flexibilité à 20 %, dont 80 % aux accédants et au moins 30 % aux primo-accédants.

Le Hcsf a cependant indiqué qu'il sera particulièrement vigilant sur la mise en œuvre de cette recommandation, officialisée le 27 janvier 2021, par les organismes prêteurs en 2021. De plus, il entend lui donner un caractère contraignant à l'été 2021.

Ces recommandations, combinées à la crise sanitaire, ont eu finalement un impact modéré sur le marché immobilier en Loire-Atlantique en 2020. Celui-ci est en effet resté particulièrement dynamique, une fois passé le choc du premier confinement. Les taux de crédit immobilier, après avoir eu tendance à augmenter au printemps 2020, sont revenus à des niveaux historiquement bas. Ce qui est encore le cas actuellement. Et les ménages ont continué d'acquérir leurs logements. Mais, leurs profils ont évolué au profit des ménages aisés, comme analysé plus haut. Le caractère obligatoire de la recommandation du Hcsf devrait accentuer cette tendance en 2021.

Une tendance au resserrement du crédit

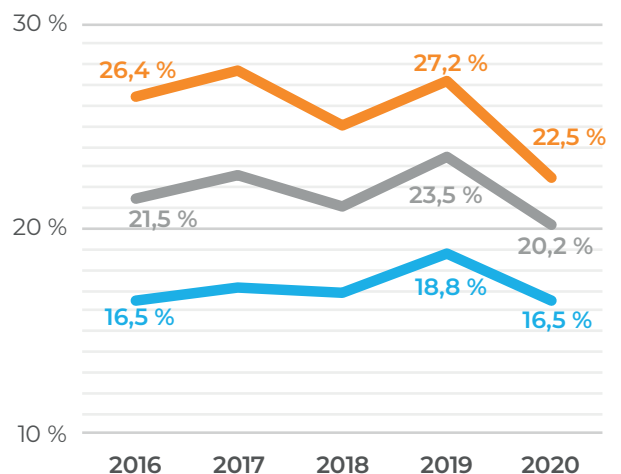
Les données d'Ofila montrent cependant que les conditions de financement évoluent et deviennent plus contraignantes. C'est ce que traduit la baisse de la part des primo-accédants présentée dans les pages précédentes.

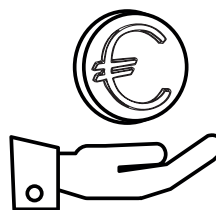
C'est aussi ce que montre, pour les primo-accédants :

- ☛ la stabilité de la durée moyenne des prêts (23,2 ans) alors qu'elle augmentait depuis 2016,
- ☛ la stabilité du taux d'effort médian observée depuis 3 ans (31 %),
- ☛ la diminution du nombre de ménages au maximum de leur capacité de financement. Traduction directe de la préférence pour des ménages ayant plus de ressources financières.

- Couronne périurbaine
- Loire Atlantique
- Nantes Métropole

Évolution de la part des primo-accédants au maximum de leur capacité de financement





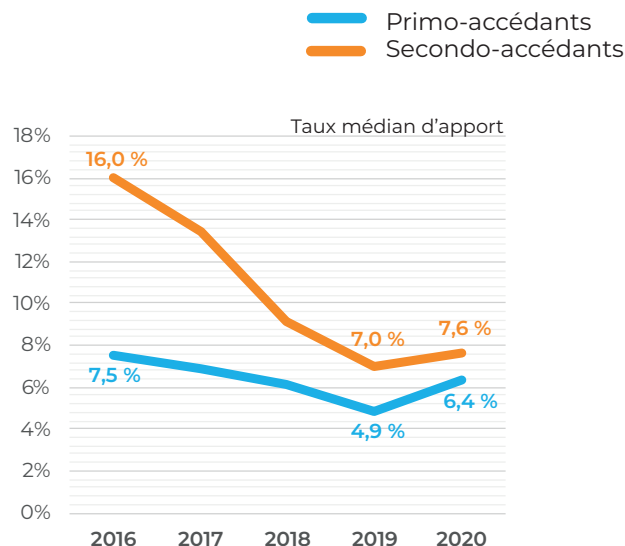
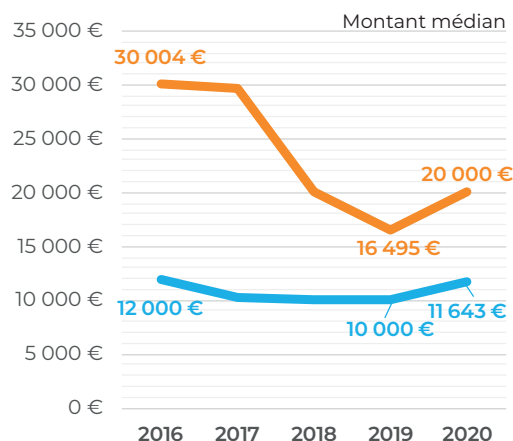
Une augmentation de l'apport personnel

Depuis 2016, montant et taux d'apport baissent, ou à tout le moins avaient tendance à se stabiliser. L'année 2020 marque une rupture. En effet, aussi bien les montants d'apport que les taux ont augmenté.

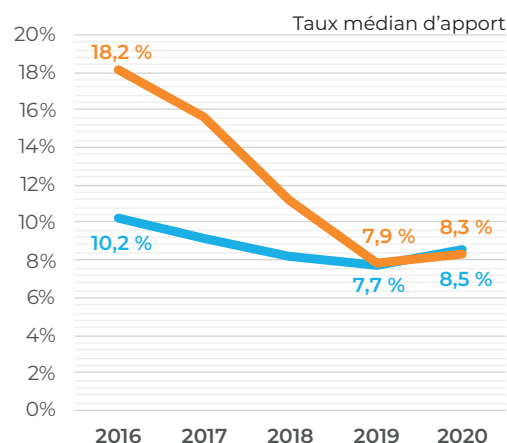
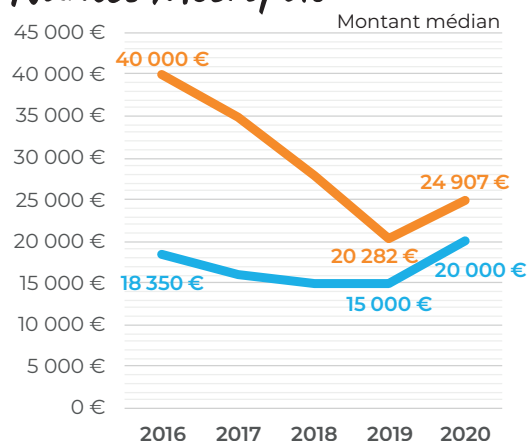
Évolution de l'apport personnel

Loire-Atlantique

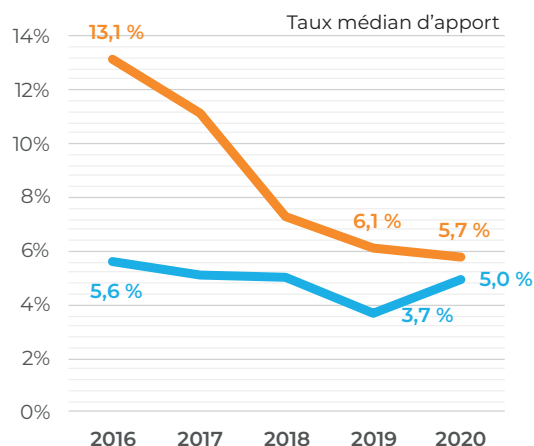
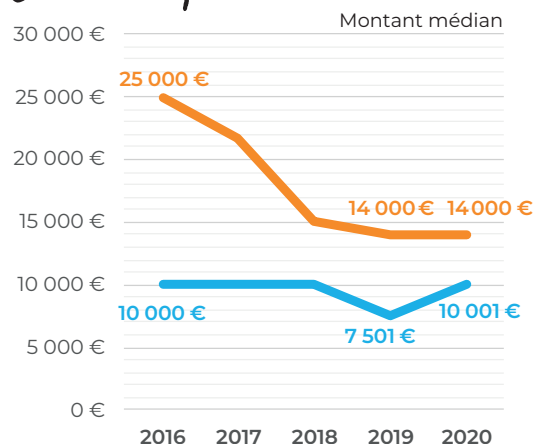
dont Nantes Métropole et couronne périurbaine



Nantes Métropole



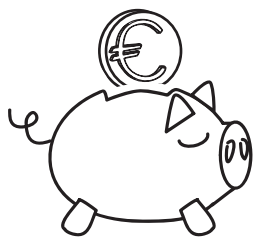
Couronne périurbaine



Source : Ofila Cina-Auran

Cependant, le taux médian d'apport reste globalement inférieur à 10 %. Or, ce taux de 10 % apparaît fréquemment dans les analyses sur les attentes actuelles des banques en matière de financement. La plupart des simulateurs de crédit le prennent aujourd'hui comme une base. Rappelons que pour une maison ancienne de 310 000 €, hors frais d'actes (prix médian dans Nantes Métropole) cela correspond à un apport minimum de 31 000 €. Montant rarement atteint par les accédants en Loire-Atlantique, comme le montre le graphique de la page ci-contre.

Le rôle déterminant de l'apport personnel pour les futurs accédants



Actuellement, les taux d'intérêt restent bas et les prix de l'immobilier augmentent. Le plafonnement du taux d'endettement, même à 35 %, et la limitation de la durée des prêts immobiliers à 25 ans réduisent fortement les possibilités pour assouplir les conditions de prêt.

En conséquence, **dans les conditions actuelles, seule une augmentation de l'apport personnel permettra de financer un projet d'accession à la propriété.** D'autant plus si le prix du bien acquis est élevé. Or, tous les ménages ne bénéficient pas des moyens leur permettant de se constituer un apport suffisant. A priori, ce sont les ménages aisés qui devraient tirer leur épingle du jeu. Et les ménages moins aisés seront contraints de chercher d'autres solutions pour réaliser leurs projets résidentiels.

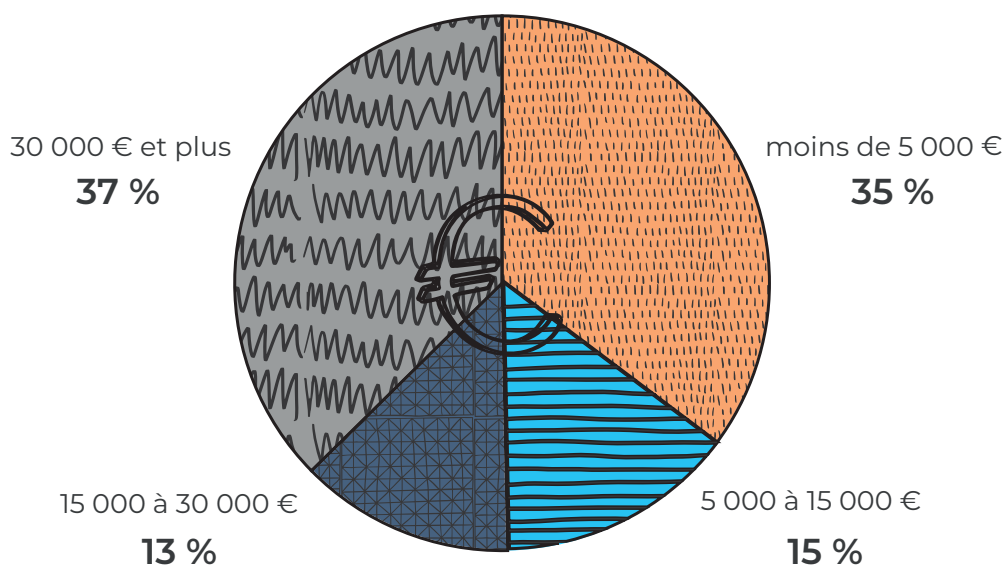
Pour les politiques publiques, il y a donc un enjeu de soutien pour une production de logements neufs abordables et aidés. Afin de redonner de l'air au marché de la construction : production de logements locatifs sociaux, production de logements aidés... Afin, bien sûr, d'offrir des possibilités de logement à tous les ménages. Afin, aussi, de soutenir un secteur économique fragilisé par la crise.

En effet, en 2020, la production de logements locatifs sociaux a chuté. Ainsi, sur Nantes Métropole, elle devrait être inférieure à 800 logements en 2020, pour un objectif annuel de 2000 dans le Programme Local de l'habitat (PLH). Et les mises en chantier de logements neufs seront nettement en dessous des valeurs de 2019. Qui, elles-mêmes, étaient en baisse par rapport aux objectifs du PLH de Nantes Métropole. Et le constat est le même sur l'ensemble du territoire départemental.

Le risque de blocage des marchés de l'habitat est donc réel. Et même élevé, compte tenu du dynamisme de la métropole nantaise et du département : solde naturel positif, création d'emplois, échanges entre territoires, croissance économique...

La demande, quoiqu'il arrive, est forte. Et l'offre insuffisante. Si certains ménages n'accèdent pas à la propriété, ils vont rester dans le locatif et bloquer les parcours résidentiels d'autres ménages.

Répartition des montants d'apport personnel des accédants en 2020 Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran



CONCLUSIONS & ENJEUX

Touché par la crise Covid-19 au printemps 2020, le marché immobilier résidentiel a amorcé sa reprise dès juin. Il est ensuite resté à des niveaux élevés en nombre de ventes finissant l'année avec plus de transactions qu'en 2019.

Néanmoins, les conditions de financement de l'immobilier résidentiel se sont légèrement durcies. **Et rendent l'accès à la propriété plus difficile pour les primo-accédants, en particulier les ménages les plus modestes.** À l'inverse des années antérieures où le marché était plus ouvert à ces profils. Les incertitudes sur le futur, la nécessité d'un apport plus important à l'avenir, devraient faire hésiter nombre de candidats à l'accession. Abandons des projets, reports dans le temps, recherches de nouvelles opportunités pour les réaliser — plus conformes à de nouvelles aspirations et en adéquation avec leurs capacités de financement —, baisse de la construction neuve, sont autant de conséquences vraisemblables de la crise actuelle. Elles entraînent un grippage des parcours résidentiels. Avec, notamment, un maintien plus tardif dans des logements locatifs, privés et sociaux. Et une tension accrue sur les marchés résidentiels : baisse de la rotation, baisse de la vacance...

La crise sanitaire se prolongeant, la reprise économique semble encore fragile. L'enjeu pour les politiques publiques consiste à relancer un haut niveau de production de logements neufs pour répondre à la demande. **Surtout en accession abordable et en locatif, notamment social. Pour faire en sorte que tous les ménages puissent réaliser leurs parcours résidentiels.** Pour soutenir des acteurs économiques, certes résilients, mais confrontés à une baisse sans précédent de leurs chiffres d'affaires. Pour éviter que les ménages modestes soient exclus des marchés résidentiels et que les phénomènes de gentrification accélèrent encore davantage.



Source

Les données proviennent de l'Observatoire du Financement Immobilier de Loire-Atlantique (Ofila) mis en place en 2017 par l'Agence d'Urbanisme de la Région Nantaise (Auran) et le Club Immobilier Nantes Atlantique (Cina), en partenariat avec le Crédit Agricole Atlantique Vendée, le Crédit Industriel & Commercial Ouest, le Crédit Mutuel de Loire-Atlantique & du Centre Ouest, la Caisse d'Épargne & de Prévoyance Bretagne-Pays de Loire.

- « Acquisition immobilière : qui sont les emprunteurs en Loire-Atlantique en 2017 ? », *Synthèse de l'Auran n° 41, février 2019*
- « Recommandations du Hcsf relatives à l'octroi de crédits immobiliers résidentiels en France », *20 décembre 2019, 17 décembre 2020 et 27 janvier 2021*
- « Recherche maison ou appartement, à tout prix ? », *Synthèse de l'Auran n° 54, janvier 2020*
- « Note de conjoncture immobilière n° 47 : vers l'incertitude », *Notaires de France, avril 2020*
- « Le financement de l'habitat en 2019 », *Acpr-Banque de France, Analyses et synthèses n° 114, juillet 2020*
- « Crise sanitaire de la Covid-19 : des effets économiques largement devant nous », *Synthèse de l'Auran n° 61, novembre 2020*

Pour aller plus loin

Dossier piloté par Bruno Van Den Broucke (Chef de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran