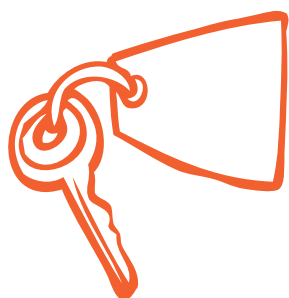


## Les synthèses de l'Auran

# Les prémices d'une contraction du marché immobilier en Loire-Atlantique



En Loire-Atlantique, le nombre de projets immobiliers particuliers financés par les banques partenaires de l'Observatoire du financement immobilier de Loire-Atlantique (Ofila Cina-Auran) a atteint un nouveau record. En effet, le nombre d'acquisitions, tous marchés confondus, a augmenté de +0,9 % par rapport à l'année passée, année du précédent record.

Cependant, cette croissance n'est pas uniforme. Elle est portée uniquement par le marché de l'accession (+4,4 %) alors que l'investissement locatif chute (-5,2 %), lui qui avait plutôt bien résisté en 2020. Des disparités existent également entre territoires, Nantes Métropole hors ville de Nantes enregistrant la plus faible progression (+0,8 %), du fait d'une chute des acquisitions de biens neufs (-24,9 %).

Par ailleurs, les profils des acquéreurs en accession continuent d'évoluer du fait de la hausse des prix immobiliers et du durcissement progressif des conditions de financement : davantage de cadres et de secondo-accédants, des niveaux de revenus logiquement en augmentation.

Enfin, certains secteurs géographiques, notamment à proximité de Nantes Métropole, connaissent déjà une contraction du marché de l'accession, en lien avec la hausse des prix immobiliers. Contraction qui risque de toucher l'ensemble du marché immobilier cette année et pour des raisons qui ne sont pas propres à la Loire-Atlantique. Dans un contexte inflationniste, l'écart se resserre entre le taux d'usure<sup>1</sup>, taux d'intérêt maximum réglementaire, et les taux praticables par les banques, entraînant une augmentation des refus de financement.

L'enjeu pour les politiques publiques reste donc de soutenir les ménages dans leurs parcours résidentiels mais les leviers d'intervention sont désormais autant nationaux, voire européens, via la politique de régulation bancaire, que locaux via la production de logements pour les ménages modestes.

## Chiffres clés en Loire-Atlantique

**+33%**

l'augmentation du prix médian d'une maison ancienne depuis 2016



**+0,9%**

évolution du nombre de projets immobiliers résidentiels entre 2020 et 2021

+4,4% pour le marché de l'accession

-5,2% pour le marché de l'investissement locatif

**33%**

des accédants ont des revenus mensuels supérieurs à 4 000 €/mois

**+45%**

l'augmentation du prix médian d'un appartement ancien depuis 2016



**14%**

des primo-accédants vont au maximum de leur capacité de financement<sup>2</sup> soit 6 points de moins qu'en 2020

<sup>1</sup> Le taux d'usure correspond au Taux Annuel Effectif Global (TAEG) maximal au-dessus duquel un établissement de crédit ne peut prêter de l'argent. Il est fixé trimestriellement par la Banque de France, afin de protéger les emprunteurs des taux excessifs qui pourraient être pratiqués par les banques.

<sup>2</sup> apport inférieur à 10 000€, durée d'emprunt de 25 ans, taux d'endettement de 30 % ou plus

## 2021, nouvelle année record mais ...

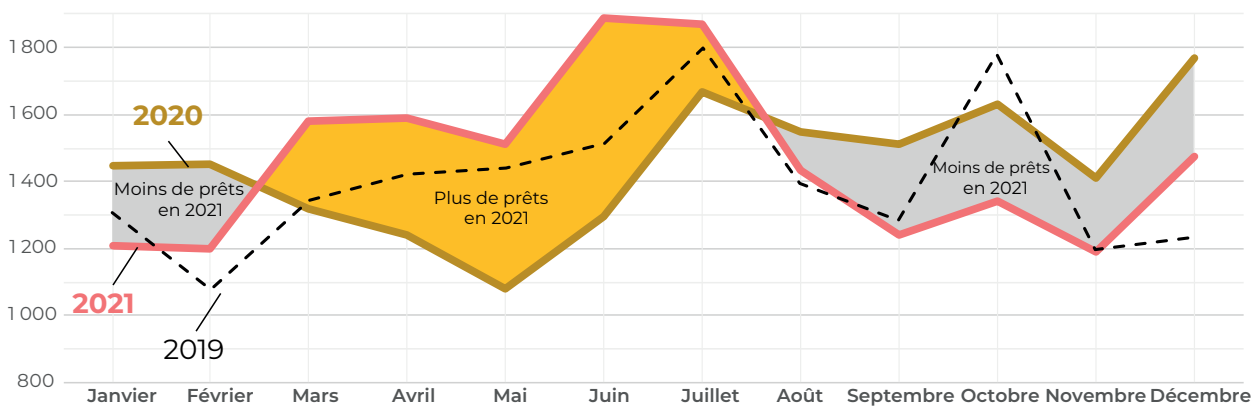
En 2021, 17 528 projets immobiliers ont été portés par des particuliers ayant obtenu un prêt des établissements bancaires partenaires de l'Observatoire du financement immobilier de Loire-Atlantique (Ofila<sup>3</sup> Cina-Auran). Soit une hausse de + 0,9 % par rapport à 2020.

L'année 2021 atteint ainsi un niveau record pour Ofila. Toutefois la croissance du marché immobilier marque le pas en fin d'année 2021. La forte baisse observée au second semestre semble résulter à la fois d'une demande revenue à son niveau d'avant la crise sanitaire et d'une offre de logements qui se contracte fin 2021 par rapport à fin 2019 (Odelo<sup>4</sup>).

La croissance du marché en 2021 résulte de la dynamique de l'accession à la propriété de la résidence principale. En effet, le nombre de projets en accession, 13 484 en 2021, a augmenté de + 4,4 % par rapport à 2020, aussi bien pour la primo-accession (+ 3,5 %), dont la croissance repart après une baisse en 2020, que pour la secondo-accession (+ 5,6 %) qui poursuit sa croissance.

À l'inverse, les projets en investissement locatif, 2 766 en 2021, diminuent (- 5,2 %) alors même qu'ils avaient augmenté en 2020.

### Nombre mensuel de prêts émis (hors personnes morales, hors travaux)

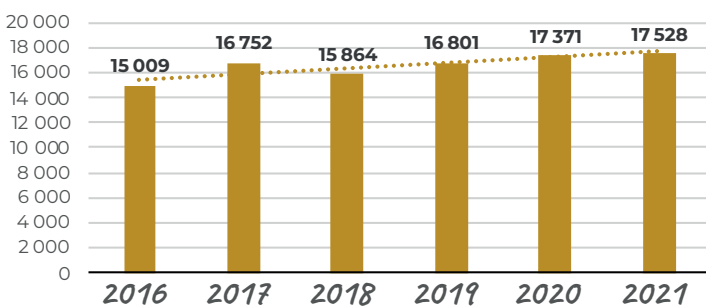


Source : Ofila Cina-Auran

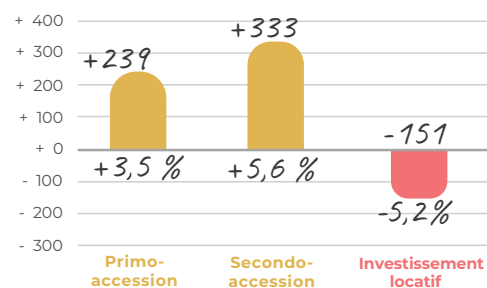


Cette croissance du marché de l'accession intervient dans un contexte de forte hausse des prix immobiliers. Ainsi, le prix médian des maisons anciennes en accession a augmenté de + 33 % depuis 2016 en Loire-Atlantique, celui des appartements anciens de + 45 % selon les données d'Ofila. Cette forte augmentation des prix est particulièrement marquée dans la métropole nantaise.

### Nombre annuel de prêts en Loire-Atlantique - 2016-2021



### Évolution des prêts entre 2020 et 2021 par type de projet



Source : Ofila Cina-Auran

<sup>3</sup> Ofila Cina-Auran : Observatoire du financement immobilier de Loire-Atlantique

<sup>4</sup> Odelo : Observatoire de la demande en logements

## ... Les ventes dans le neuf baissent dans la métropole nantaise

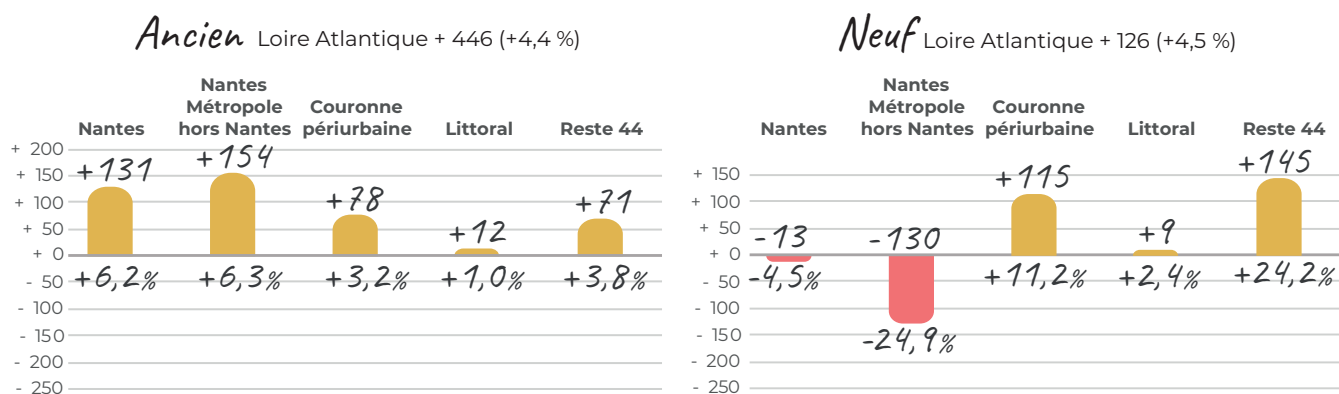
En 2021, près de 60 % des projets d'accession concernent des maisons anciennes en Loire-Atlantique. Une proportion reflétant la structure du parc de logements, dominé par l'habitat individuel, et un rythme de construction relativement constant à l'échelle de la Loire-Atlantique.

Les projets dans l'ancien augmentent dans les différents territoires de Loire-Atlantique. Nantes Métropole représente 64 % de la hausse du marché.

C'est différent pour le neuf. En effet, le nombre de projets réalisés dans le neuf se contracte dans la métropole nantaise. Le marché immobilier sur Nantes Métropole subit le ralentissement des autorisations de construire observé depuis 2018. Cette baisse des autorisations s'explique par la combinaison de facteurs conjoncturels : l'élaboration du PLUm jusqu'en 2019, conjugué à la période pré élection municipale, puis la crise sanitaire en 2020 et une forte augmentation des coûts de construction.

Dans la couronne périurbaine de Nantes, la croissance de 2021 succède à la baisse de 2020. Cette reprise du marché peut s'expliquer pour partie par la fin de la phase aiguë de la pandémie. La fin des incertitudes pesant sur le prêt à taux zéro, prolongé jusque fin 2022, a contribué également à soutenir cette reprise.

### Évolution du nombre de prêts en accession entre 2020-2021 selon l'ancienneté des biens achetés

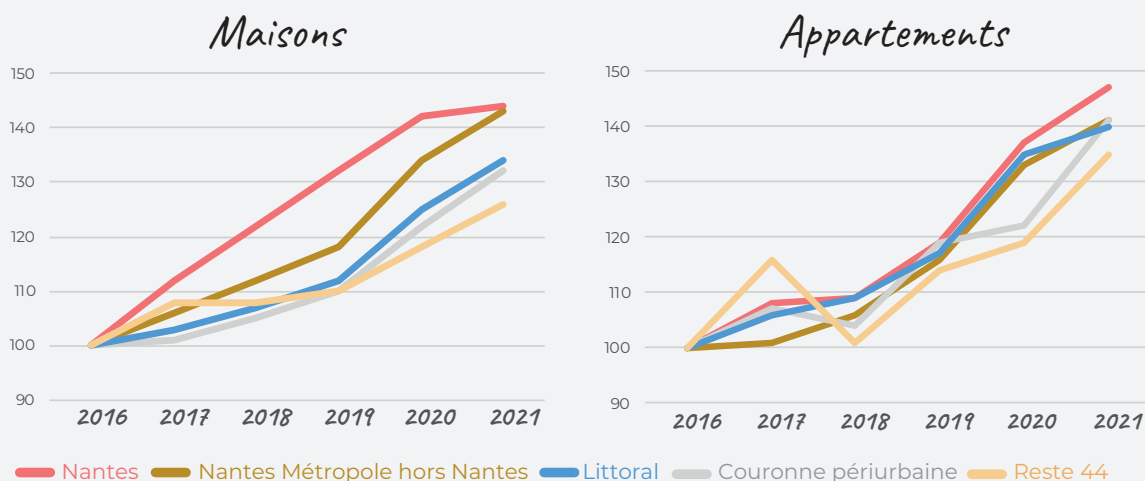


Source : Ofila Cina-Auran

### Un ralentissement des prix en trompe l'œil à Nantes ?

En 2021, les prix immobiliers ont continué d'augmenter sur l'ensemble du département. Cependant, ils semblent marquer le pas à Nantes dans l'ancien pour les maisons alors qu'ils continuent de progresser pour les appartements. Ce ralentissement apparent s'explique en partie par une évolution des biens acquis : une proportion plus importante de petits logements ont été achetés en 2021.

### Évolution du prix médian en accession (base 100 : 2016)

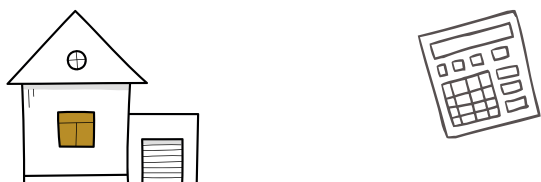


# Un marché immobilier de plus en plus sélectif

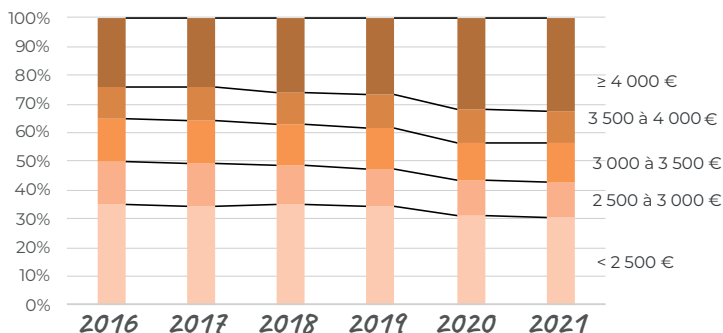
En 2021, le nombre de secondo-accédants parmi les acquéreurs augmente de + 5,6 %, dans le droit fil de la hausse observée en 2020. Leur part atteint ainsi 47 % des accédants en Loire-Atlantique.

Cependant, les primo-accédants résistent : leur nombre augmente, surtout hors de la Métropole, mais aussi à Nantes où la mise sur le marché de « passoires thermiques<sup>4</sup> » a peut-être favorisé l'achat de jeunes ménages. Cependant, le profil des primo-accédants évolue sensiblement. Les recommandations du Haut Conseil de stabilité financière (Hcsf) ont entraîné un durcissement des conditions de prêt en 2021 : limitation plus stricte du taux d'endettement et limitation de la durée des prêts conduisant à une augmentation de l'apport personnel (+42 % en 1 an pour les primo-accédants). Dès lors, la part des primo-accédants au maximum de leur capacité de financement diminue considérablement en 2021 : 14,2 % des projets en primo-accession en 2021 contre 20,2 % en 2020... et 23,5 % en 2019.

De la même manière, le nombre et la part des cadres dans les projets d'accession poursuivent la hausse engagée en 2020. Cette tendance s'observe dans tous les secteurs de Loire-Atlantique.

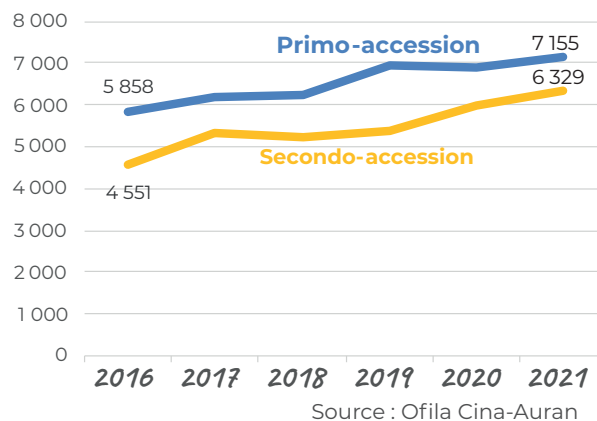


## Répartition des revenus des ménages accédants

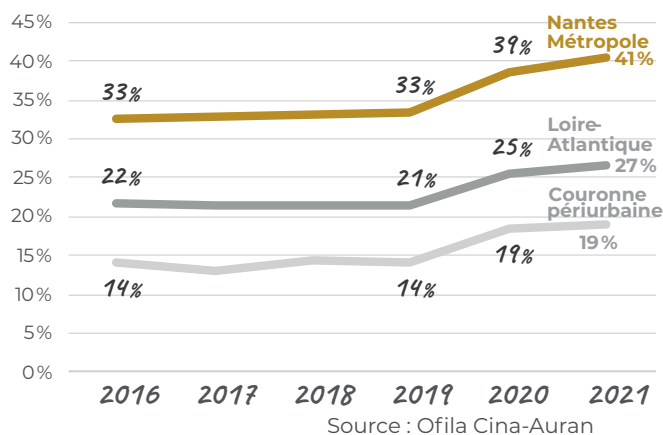


La constitution d'un marché immobilier sélectif se poursuit : augmentation des prix, besoin d'un apport personnel plus important, limitation du taux d'endettement et de la durée des prêts. En conséquence, avec une production de logements neufs, notamment sociaux, en ralentissement, la mobilité résidentielle des ménages modestes devrait diminuer nettement et la tension immobilière augmenter. Y compris sur le marché locatif qu'il soit privé ou social, par effet ricochet.

## Évolution du nombre de prêts en accession entre 2016 et 2021



## Évolution de la part des cadres parmi les accédants



En 2021, la répartition des niveaux de revenus des ménages est identique à celle de 2020. Ainsi, en 2021, 33 % des ménages accédants ont un revenu supérieur à 4 000 €/mois, soit + 6 points par rapport à 2019. Cette évolution touche aussi bien les primo-accédants que les secondo-accédants. La transformation du marché a donc bien fait évoluer la structure par revenus des ménages acquéreurs sur les deux dernières années : moins d'acquéreurs modestes et plus d'acquéreurs aisés.

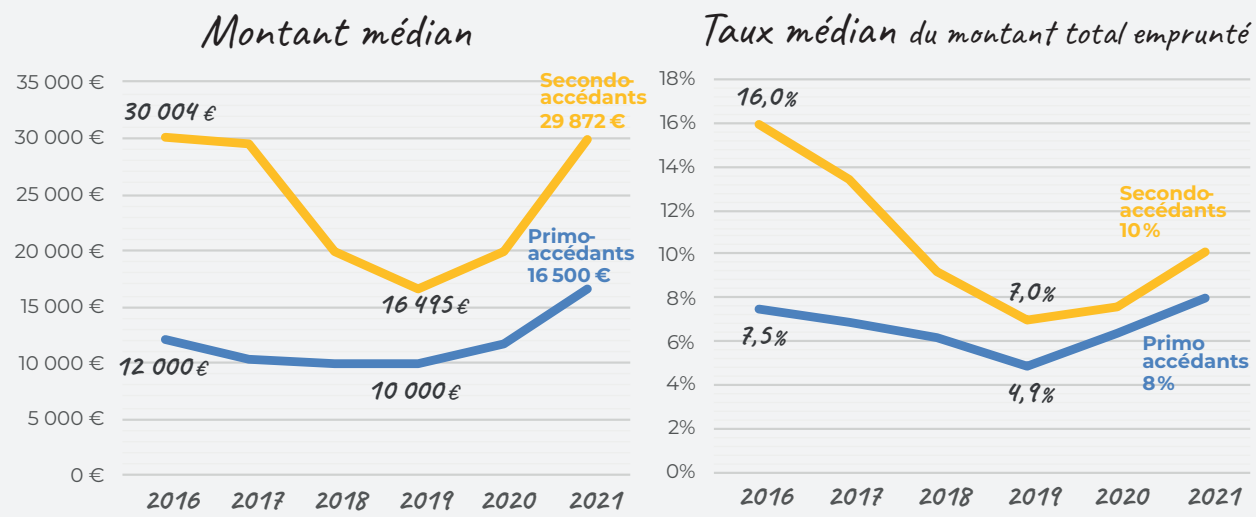
<sup>4</sup> Suite à la promulgation de la loi Climat et Résilience en août 2021, on observe la remise sur le marché de passoires énergétiques louées jusqu'alors. À Nantes, une étude réalisée à l'automne 2021 montrait que le nombre de passoires thermiques mises en vente avait augmenté de + 70 % en un an (seloger.com).

# Sans apport personnel, l'accession devient plus difficile

Le montant médian d'apport personnel en Loire-Atlantique atteint 20 000 € en 2021 pour les projets en accession. Soit une augmentation de + 33 % par rapport à 2020.

Les taux médians d'apport suivent également une courbe ascendante. Même s'ils restent globalement inférieurs à 10 % du montant total emprunté.

## Évolution de l'apport personnel en accession en Loire-Atlantique



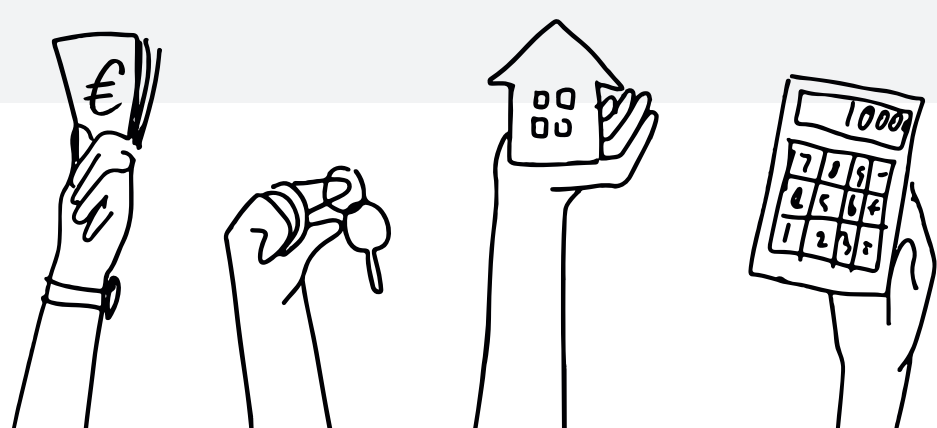
Source : Ofila Cina-Auran

Début 2022, le caractère obligatoire des recommandations du Hcsf – plafonnement du taux d'endettement à 35 %, limitation de la durée maximale des prêts à 25 ans – réduit fortement les possibilités pour assouplir les conditions de prêt.

Si l'on ajoute la remontée des taux d'emprunt et la reprise de l'inflation observées depuis janvier 2022, seules l'augmentation de l'apport et la révision à la baisse de ses critères de choix permettent de concrétiser un projet d'accession. Dans un marché immobilier où les prix progressent, ce contexte favorise de fait les ménages les plus aisés, même en primo-accession, surtout dans les territoires où les prix sont les plus élevés.

**Par effet domino, la pression sur le parc locatif, déjà très forte, devrait s'amplifier. En effet, l'abandon de leurs projets d'accession par des ménages locataires diminue le nombre de logements locatifs libérés, et donc l'offre locative proposée sur le marché. Phénomène accentué par le ralentissement de la construction neuve locative. Du coup, l'offre locative reste insuffisante au regard de la demande, comme le montrent les statistiques de l'observatoire de la demande en logement (Odelo).**

**En conséquence, le risque de blocage des parcours résidentiels est réel. Et constitue donc un enjeu majeur pour les politiques publiques de l'habitat.**



# Acheter dans son secteur de résidence... tant que le marché le permet



En 2021, en Loire-Atlantique, 67 % des achats en accession se font dans la commune de résidence de l'acquéreur, quel que soit le secteur géographique observé.

Lorsque les acquéreurs changent de commune, les mouvements se font de plus en plus au profit des communes périmétropolitaines :

- de Nantes vers le reste de Nantes Métropole : 14 % des achats dans ce périmètre sont faits par des ménages habitant Nantes, comme en 2020, mais + 3 points par rapport à 2019,
- de Nantes Métropole vers la couronne périurbaine : 22 % des achats dans ce périmètre sont faits par des ménages habitant Nantes Métropole, + 2 points par rapport à 2020 et + 5 points par rapport à 2019,
- De l'aire urbaine vers le reste du département (hors littoral) : 14 % des achats dans ce périmètre sont faits par des ménages habitant l'aire urbaine, + 1 point par rapport à 2020 et + 5 points par rapport à 2019.

De même les mouvements entre le littoral et son arrière-pays tendent à augmenter.

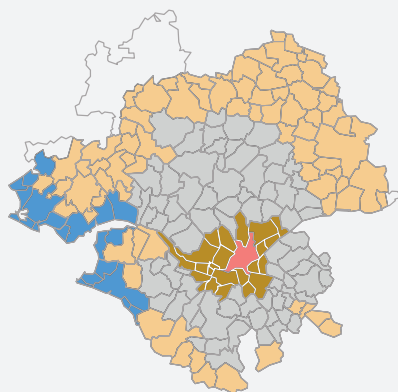
Cette accentuation du mouvement centrifuge des acquéreurs est à mettre en lien avec l'augmentation des prix des biens conjuguée au durcissement des conditions d'emprunt. À capacités financières égales, un ménage pouvait acquérir en 2019 un bien plus cher qu'en 2021. Dans ce contexte, les acquéreurs sont plus nombreux à s'éloigner pour trouver un bien répondant à la fois à leurs besoins et à leurs capacités financières.

## Où résident et où achètent les acquéreurs en 2021

Lieux de résidence	Lieux d'achat										Total
	Nantes		Nantes Métropole hors Nantes		Couronne périurbaine		Littoral		Reste 44		
	2021	Évolution 2019-2021	2021	Évolution 2019-2021	2021	Évolution 2019-2021	2021	Évolution 2019-2021	2021	Évolution 2019-2021	
<b>Nantes</b>	2 113	+367	406	+90	221	+56	41	+10	66	+41	2 847
<b>NM hors Nantes</b>	194	+47	2 379	+14	575	+123	50	+25	116	+61	3 314
<b>Couronne périurbaine</b>	61	-2	103	+5	2 671	-76	35	+6	207	+77	3 077
<b>Littoral</b>	24	+9	11	+5	35	+16	1 370	+27	233	+74	1 673
<b>Reste 44</b>	14	+8	13	-8	67	+2	73	-5	1 961	+184	2 128
<b>Hors 44</b>	99	+26	64	+25	63	+13	53	+18	113	+55	392
<b>Total</b>	<b>2 506</b>	<b>+454</b>	<b>2 989</b>	<b>+ 133</b>	<b>3 647</b>	<b>+ 149</b>	<b>1 634</b>	<b>+ 93</b>	<b>2 708</b>	<b>+ 403</b>	

Source : Ofila Cina-Auran

<span style="color: red;">■</span>	Nantes
<span style="color: brown;">■</span>	Nantes Métropole hors Nantes
<span style="color: grey;">■</span>	Couronne périurbaine Nantes
<span style="color: blue;">■</span>	Littoral
<span style="color: orange;">■</span>	Reste 44



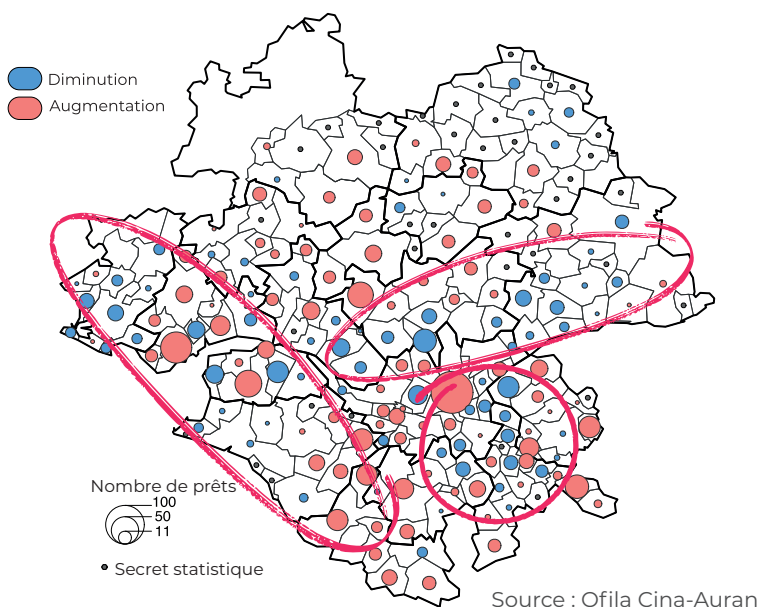
**Aide à la lecture** : 2 847 ménages habitant Nantes ont acheté un bien immobilier en 2021. Parmi eux 2 113 l'ont acheté à Nantes, 406 l'ont acheté ailleurs dans Nantes Métropole et 221 dans la couronne périurbaine.



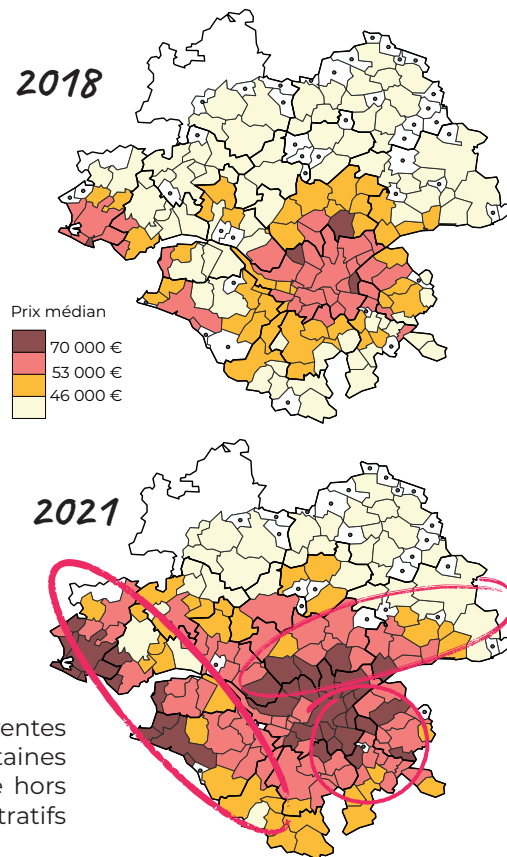
# Le marché immobilier se contracte dans les territoires où les prix continuent de progresser

Globalement, comme indiqué précédemment, le nombre de projets immobiliers en accession augmente en Loire-Atlantique (+ 4,4 %). Cependant, toutes les communes ne connaissent pas une croissance du nombre de projets réalisés.

## Évolution du nombre de prêts en accession entre 2020 et 2021 Communes de Loire-Atlantique

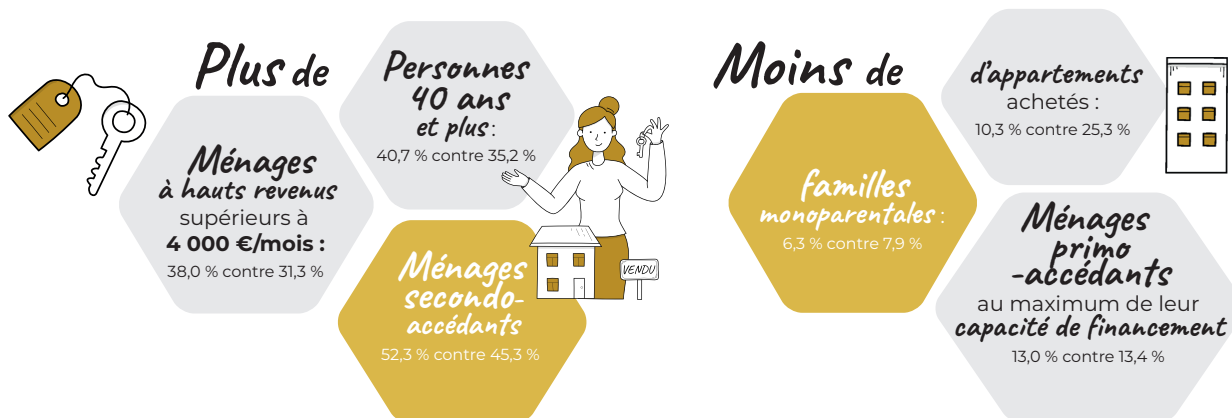


## Évolution du prix par pièce



Il existe ainsi des secteurs géographiques où le volume de ventes est en repli : périphérie immédiate de Nantes Métropole et certaines communes de Nantes Métropole, littoral de Loire-Atlantique hors Saint-Nazaire. Secteurs qui enjambent les périmètres administratifs ou d'étude classiquement utilisés.

Dans ces secteurs, les communes concernées par cette baisse des ventes représentent malgré tout 3 097 projets en accession en 2021 (soit - 555 par rapport à 2020) contre 12 324 pour le reste de la Loire-Atlantique (soit + 1 127 par rapport à 2020). Le profil des acquéreurs présente des différences significatives par rapport au reste du département, à savoir :



Par ailleurs, la tension sur le marché de l'accession y est plus élevée et les prix immobiliers en nette augmentation. Dans ces territoires, la conjoncture est donc particulièrement défavorable aux primo-accédants aux niveaux de revenus les plus bas, notamment ceux y résidant déjà. Avec, en conséquence, un risque de blocage des parcours résidentiels et d'augmentation de la tension sur les marchés immobiliers, aussi bien en accession qu'en location, privée et sociale.

# CONCLUSIONS & ENJEUX

Alors que l'inflation dépasse les 5 % en 2022, la hausse des taux de crédits comme les mécanismes de régulation, taux d'usure et recommandations du Haut Conseil de stabilité financière (Hcsf), entravent les possibilités de financement. Ainsi le marché immobilier se contracte à la fois pour les investisseurs et les primo-accédants. Pourtant le désir d'accession de ces derniers semble toujours au plus haut.

Le budget nécessaire à l'accession à la propriété augmente encore. Les ménages les plus aisés tirent logiquement leur épingle du jeu, ayant un apport personnel plus important notamment en secondo-accession. L'assiette des ménages éligibles à l'accession se restreint toujours plus, les ressources des ménages n'augmentant pas aussi vite que les prix. En parallèle, et même si elles ne sont pas nouvelles, les forces centrifuges du marché se renforcent.

En conséquence, le marché de l'accession risque de se contracter en excluant une part importante de ménages aux ressources trop justes. Ce qui annonce des difficultés accrues pour le parc locatif tant social que privé, déjà fort à la peine ces dernières années. D'autant plus que la production neuve reste en deçà des besoins estimés dans la métropole nantaise, là où la demande locative est toujours aussi forte : 5 100 logements autorisés en moyenne entre 2018 et 2021 alors que le cap métropolitain fixé dans le Programme Local de l'Habitat 2019-2025 reste de 6 000 logements neufs par an. Dans le même temps, les intercommunalités voisines sont confrontées à des rythmes de croissance démographique supérieurs à celui de la Métropole et auront elles aussi des difficultés à répondre à un renforcement des demandes sur leur territoire.

L'enjeu pour les politiques publiques locales reste donc toujours de favoriser la fluidité du marché immobilier : réhabiliter les logements anciens et produire plus de logements pour les ménages modestes notamment dans le parc social, en locatif mais aussi en accession abordable.



## 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
- « **Recherche maison ou appartement, à tout prix ?** », Synthèse de l'Auran n° 54, janvier 2020
- « **En 2020, des ventes de logements en progression sur la Métropole, en recul dans le périurbain** », Synthèse de l'Auran n° 67, mai 2021
- « **Pas d'exode urbain en Loire-Atlantique, mais des tensions qui s'accroissent** », Synthèse de l'Auran n° 78, mai 2022
- « **Le financement de l'habitat en 2021** », Acpr-Banque de France, Analyses et synthèses n° 137, juillet 2022

Pour aller plus loin

Dossier piloté par Bruno Van Den Broucke et Céline Goriaux avec l'appui de l'équipe de l'Auran