

Les synthèses de l'Auran

ACQUISITION IMMOBILIÈRE : QUI SONT LES EMPRUNTEURS EN LOIRE-ATLANTIQUE EN 2017 ?

En 2017, il s'est vendu 27 000 logements en Loire-Atlantique, majoritairement sur le marché de l'occasion, la plupart du temps en recourant au crédit. Les conditions favorables du marché (taux d'intérêt très bas) rendent l'achat de son logement toujours plus attractif que la location, soutenant ainsi une demande forte et durable pour l'accession. La poursuite des dynamiques immobilières en cours (hausse des prix) ou à venir à moyen terme (hausse des taux) réduira le nombre de candidats pouvant concrétiser leur projet immobilier. En 2016 et 2017, on observe ainsi que près de 20 % des acquéreurs ont financé leur projet en conjuguant un taux d'effort élevé avec un apport personnel faible. La part de ces acquéreurs est plus forte dans la couronne de l'aire urbaine de Nantes que dans la métropole nantaise (respectivement 22 % et 14 %). Le dynamisme des marchés péri-urbains apparaît ainsi plus fragile.

Le dynamisme du marché de l'accession est essentiel car il contribue à la fluidité des parcours résidentiels des ménages, notamment les plus jeunes, en amorçant de nouvelles chaînes de déménagements (le logement libéré pouvant répondre à l'évolution des besoins d'un autre ménage, etc.). Compte tenu de l'attractivité du territoire (+ 17 000 habitants par an) et de la faiblesse du nombre de logements vacants, seule la mise en place d'un soutien accru en matière de production neuve et d'accession abordable dans les polarités urbaines, au plus près des pôles d'emplois et des secteurs bien dotés en services, permet de répondre aux besoins des ménages et contribue à limiter la hausse des prix.

Ce document s'appuie sur les données 2017 d'un nouveau dispositif d'observation construit en partenariat avec quatre organismes bancaires, le CINA et l'Auran. Cette première publication de l'Observatoire du financement immobilier en Loire-Atlantique (Ofila cf. encadré p.8) permet de faire le point sur la capacité des ménages recourant au crédit pour acheter leur logement à l'échelle des territoires de la Loire-Atlantique. D'autres publications thématiques suivront au second trimestre 2019.



Chiffres clés



Près de **20 %**

des acquéreurs recourant à l'emprunt achètent leur logement en allant au maximum de leur capacité de financement, soit près de **2 000** projets concrétisés en 2017 en Loire Atlantique.

28 %

C'est le taux d'effort médian pour acquérir une maison (29 % pour un appartement)

propriétaire



55 %

des prêts pour ont une durée d'au moins 25 ans (46 % pour un appartement)



18 000 €

C'est l'apport médian pour acheter une maison en 2017 en Loire Atlantique (14 000 € pour un appartement)



UN MARCHÉ DE L'ACCESSION DYNAMIQUE MALGRÉ LA HAUSSE DES PRIX

DES ACHATS DE RÉSIDENCES PRINCIPALES EN AUGMENTATION ENTRE 2016 ET 2017

En 2017, l'analyse des données de l'Observatoire du financement immobilier en Loire-Atlantique (Ofila) porte sur un échantillon de 16 000 prêts accordés pour l'achat de biens immobiliers par des particuliers. 11 300 correspondent à une accession à la résidence principale* soit une hausse de + 8,3 % du nombre de ventes par rapport à 2016 : + 8,0 % pour les maisons, + 9,2 % pour les appartements.

DES PRIX DE VENTE EN ACCESSION EN CROISSANCE

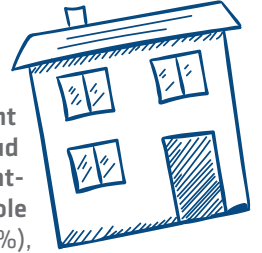
En Loire-Atlantique, en 2017, le prix médian versé par un particulier pour acquérir un appartement en résidence principale en recourant à l'emprunt s'élève à 144 000 €. Un prix en augmentation de + 2,9 % par rapport à 2016 (- 4,0 % dans le neuf, + 5,3 % dans l'ancien).

Le prix des maisons en accession est de 204 000 € en augmentation de + 2,5 % (+ 1,0 % dans le neuf, + 4,7 % dans l'ancien). Les prix les plus élevés des maisons se trouvent sur Nantes Métropole, sa couronne et le littoral.

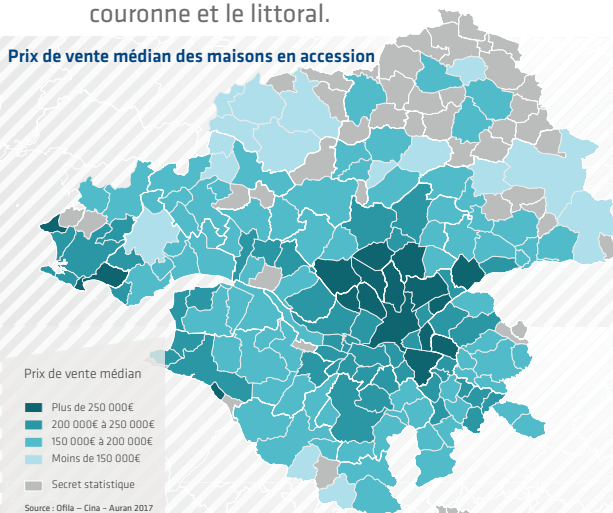
Les hausses de prix sont particulièrement fortes sur Sud Estuaire (+ 9,9 %), Châteaubriant-Derval (+ 8,5 %), Nantes Métropole (+ 6,1 %), le Pays d'Ancenis (+ 6,1 %), Cap Atlantique (+ 5,5 %) et Sud-Retz Atlantique (+ 4,5 %). Seules les intercommunalités de St-Nazaire Agglomération, la région de Blain et Sèvre & Loire ont vu le prix des maisons en accession légèrement baisser (de - 1,1 % à - 3,0 %).

Parallèlement au marché de l'accession en résidence principale, les emprunteurs qui achètent pour louer (investissement locatif) acquièrent essentiellement des appartements (65 % des achats), majoritairement dans le neuf (62 %). En conséquence leurs achats sont très concentrés sur la métropole nantaise, le littoral et St-Nazaire agglomération. Le prix des appartements neufs qu'ils achètent est de 179 000 €, en hausse de + 4,0 % entre 2016 et 2017 alors que le prix des appartements neufs achetés en accession baisse. Dans l'ancien, le prix des appartements achetés pour location est de 96 000 € en hausse de + 6,7 %, supérieure à celle observée en accession.

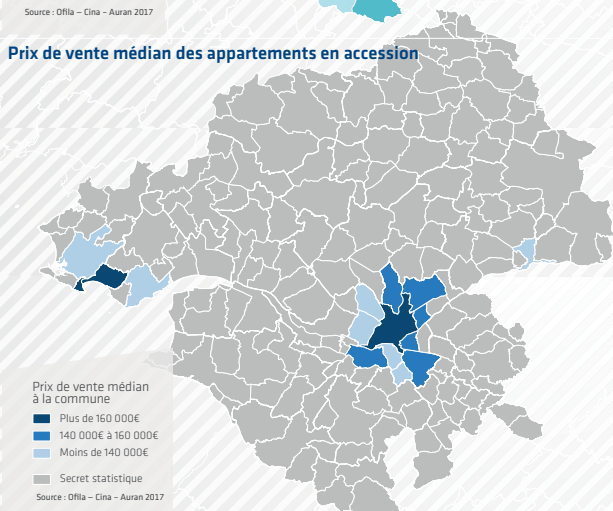
* 16 000 prêts collectés : 75,3 % achats en résidence principale, 21,5 % en investissement locatif, 3,2 % en résidence secondaire



Prix de vente médian des maisons en accession



Prix de vente médian des appartements en accession



Prix d'acquisition en accession en 2017



Pour une maison

PRIX D'ACQUISITION MÉDIAN

	Neuf	Ancien	Ensemble	Évolution 2016-2017
CC Pontchâteau St Gildas des Bois	s.	160 000 €	172 000 €	+3,6 %
Pornic Agglo Pays de Retz	208 000 €	201 000 €	205 000 €	+1,5 %
Clisson Sèvre et Maine Agglo	216 000 €	189 000 €	201 000 €	+2,0 %
CC Sèvre et Loire	203 000 €	193 000 €	196 000 €	-3,0 %
CC Sud Retz Atlantique	s.	164 000 €	164 000 €	+4,5 %
CC Châteaubriant-Derval	182 000 €	132 000 €	140 000 €	+8,5 %
CC Estuaire et Sillon	203 000 €	192 000 €	197 000 €	+2,1 %
Redon Agglomération (44)	s.	128 000 €	137 000 €	+3,8 %
Nantes Métropole	241 000 €	245 000 €	245 000 €	+6,1 %
CC de Grand Lieu	217 000 €	190 000 €	199 000 €	+2,1 %
CC de la Région de Blain	s.	159 000 €	165 000 €	-2,4 %
CC d'Erdre et Gesvres	224 000 €	212 000 €	218 000 €	+3,3 %
CC de la Région de Nozay	s.	162 000 €	165 000 €	+2,5 %
CC du Pays d'Ancenis	200 000 €	166 000 €	174 000 €	+6,1 %
CC Sud Estuaire	211 000 €	191 000 €	199 000 €	+9,9 %
Cap Atlantique	221 000 €	235 000 €	229 000 €	+5,5 %
St-Nazaire Agglomération	205 000 €	170 000 €	181 000 €	-1,1 %
Loire-Atlantique	212 000 €	200 000 €	204 000 €	+2,5 %



Pour un appartement

Nantes Métropole	169 000 €	142 000 €	147 000 €	+1,4 %
Cap Atlantique	s.	139 000 €	152 000 €	-5,0 %
St-Nazaire Agglomération	169 000 €	115 000 €	127 000 €	+17,6 %
Loire-Atlantique	168 000 €	138 000 €	144 000 €	+2,9 %

ACHETER SON LOGEMENT RESTE PLUS INTÉRESSANT QUE DE LE LOUER

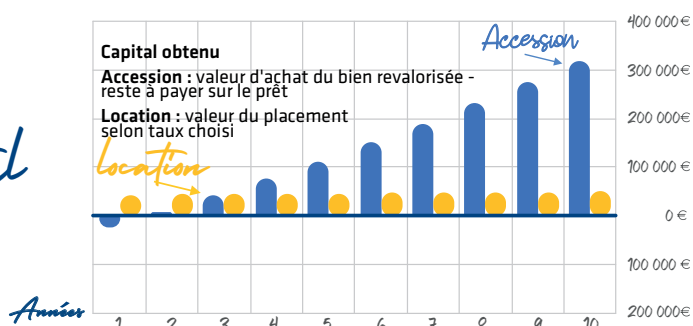
L'achat de son logement reste souvent plus pertinent financièrement que la location en seulement quelques années. Cette situation soutient une forte demande pour l'accession, celle-ci permettant d'envisager la

constitution d'un patrimoine plus important à moyen terme.

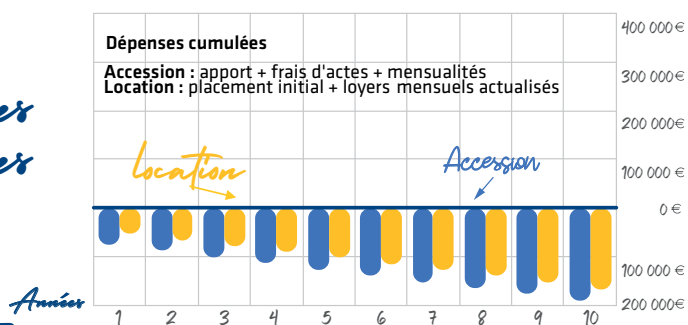
Les graphiques ci-dessous illustrent ces mécanismes pour une maison ancienne de cinq pièces ou plus dans Nantes Métropole. Selon cet exemple et dans les conditions actuelles du marché (cf. encadré méthodologique) :

Bilans comparés de l'achat et de la location d'une maison ancienne de 5 pièces ou plus dans Nantes Métropole

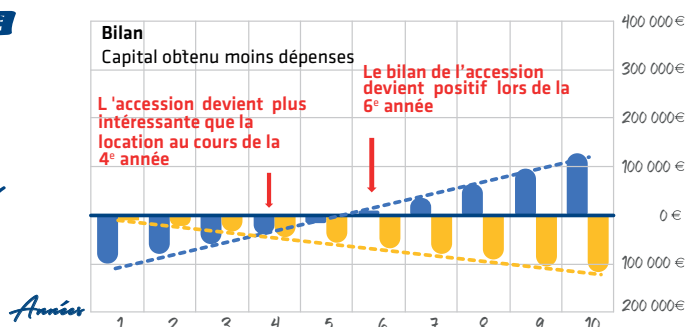
Capital obtenu



Dépenses cumulées



Bilan



L'accession permet de se constituer un patrimoine (valeur de revente actualisée selon le taux d'évolution des prix immobiliers, déduction faite du reste à payer sur le prêt).

En location si le ménage place une somme de 43 000 € sur un compte (apport médian en accession) son capital augmente moins vite.

Les dépenses cumulées sont plus élevées pour l'accession (remboursement des mensualités, apport, frais d'actes) que pour la location. Pour cette dernière les dépenses prises en compte renvoient au paiement des loyers ainsi qu'au placement de 43 000 € sur un compte.

Le bilan financier (capital obtenu moins dépenses cumulées) de l'accession devient plus intéressant que celui de la location dès la quatrième année : l'achat-revente est alors moins coûteux que la location.

Le bilan de l'accession devient positif lors de la sixième année, la valeur du bien acquis initialement devenant supérieure à l'ensemble des sommes engagées. Le bilan de la location ne cesse jamais d'être négatif.

Hypothèses retenues :

L'exemple présenté porte sur une maison de 5 pièces dans Nantes Métropole. Le prolongement des conditions actuelles du marché revient à poser les hypothèses suivantes :

Pour l'achat en tant que résidence principale hors fiscalité et hors solution d'accession aidée

- Prix d'achat : 283 000 € (prix médian Ofila)
- Frais d'acte : 19 810 € (7 %)
- Apport : 43 000 € (apport médian pour ce type de bien dans Nantes Métropole, Ofila)
- Durée du prêt : 25 ans
- Revalorisation annuelle du bien : + 6,8 % (évolution du prix de ce type de bien 2016-2017, Ofila)
- Mensualité assurance comprise : 1 068 €

Pour la location en tant que résidence principale dans le parc privé

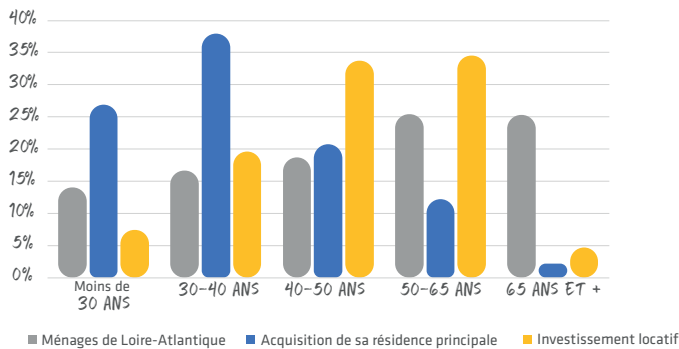
- Loyer mensuel 2017 : 963 € (loyer médian au troisième trimestre 2018, Oniloca – observatoire des loyers)
- Évolution annuelle des loyers : + 1,6 % (Insee – indice de référence des loyers T3 2018 / T3 2017)
- Placement initial (équivalent à l'apport de l'achat) : 43 000 €
- Taux d'intérêt annuel du placement : 1,62 % (comptes à terme > 2 ans, décembre 2018, Banque de France)

Le constat de cet exemple est valable pour les ménages qui construisent leur parcours résidentiel dans la métropole nantaise. Selon les conditions du marché, le bilan de l'accession peut être intéressant à plus ou moins court terme. Au-delà de l'exemple présenté ici, l'analyse pourrait être déclinée ultérieurement sur plusieurs types de biens et/ou à différentes échelles.

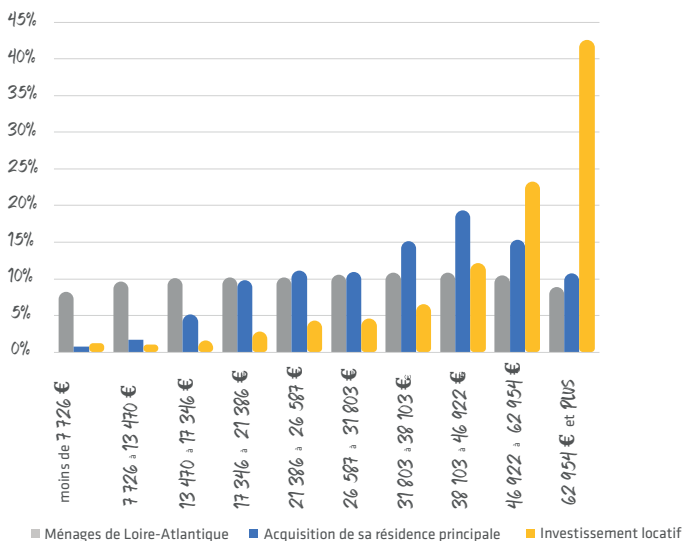
DES ACQUÉREURS PLUTÔT JEUNES BÉNÉFICIANT DES CONDITIONS FAVORABLES DE CRÉDIT



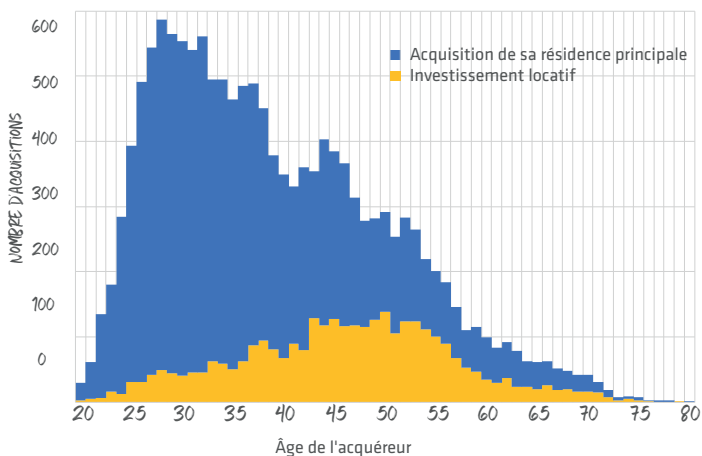
Répartition des ménages selon l'âge de la personne de référence



Répartition des ménages selon les revenus annuels du ménage



Ofla 2017 - Nombre d'acquisitions selon l'âge de l'acquéreur



Source : Ofla - Cina - Auran

DES ACQUÉREURS DE MAISONS PLUS JEUNES ET PLUS AISÉS QUE LA MOYENNE

65 % des ménages en accession ont une personne de référence âgée de moins de quarante ans. Or les 18-40 ans ne représentent que 27 % de l'ensemble des ménages de Loire-Atlantique.

Majoritairement composés de couples (avec ou sans enfants) les ménages acquéreurs de leur maison ont un revenu mensuel médian de 3 200 € contre 2 300 € pour l'ensemble des ménages de Loire-Atlantique.

Les ménages qui acquièrent leur appartement en résidence principale ont un revenu mensuel de 2 100 €, inférieur à celui de l'ensemble des ménages. C'est surtout le cas chez les moins de 30 ans dont le revenu mensuel médian est de 1 800 €. Or cette tranche d'âge représente près de 40 % des acquéreurs d'appartement en accession.

LES JEUNES MÉNAGES FONT JOUER AU MAXIMUM LES POSSIBILITÉS OFFERTES PAR LE CRÉDIT IMMOBILIER

Même si le patrimoine des ménages dont la personne de référence a moins de quarante ans est généralement faible, leur désir d'acquérir leur résidence principale reste encore fort aujourd'hui. En conséquence ils profitent au maximum de la conjoncture actuelle, favorable en matière de crédit.

Ainsi, pour l'achat d'une maison en accession l'apport médian est de 10 000 € pour les moins de 30 ans, 18 000 € pour les 30-40 ans. Après 40 ans et surtout 50 ans, l'apport est beaucoup plus élevé (revente, épargne...).

Le taux d'effort dépasse ou avoisine les 30 % pour les ménages de moins de 40 ans et diminue ensuite avec l'âge.

De la même manière, la part des prêts d'une durée de 25 ans atteint 78 % chez les ménages de moins de 30 ans acquéreurs d'une maison et 65 % chez les 30-40 ans. Les tendances sont similaires pour l'achat d'un appartement.

Un intérêt plus fort pour l'investissement locatif après 40 ans

Les ménages dont la personne de référence a entre 40 et 60 ans représentent 68 % des achats de logements faits dans la perspective d'une mise en location. Les ménages investisseurs sont nettement plus aisés que la moyenne des ménages de Loire-Atlantique : 4 800 € de revenu mensuel médian.

Quel serait l'impact, d'une hausse des taux sur la capacité de financement des ménages ?

Dans les conditions actuelles de crédit, un ménage dont le revenu mensuel est de 2 300 €* et l'apport personnel de 10 000 € a une capacité d'achat de 177 000 € dans l'ancien, 187 000 € dans le neuf pour un prêt d'une durée de 25 ans et un taux d'effort de 33 %. Les taux moyens des crédits accordés dans le grand ouest sont stables depuis deux ans.

Un demi point d'augmentation (soit de 1,85 %** à 2,35 %) se traduirait, pour ces ménages, par une baisse de pouvoir d'achat immobilier équivalente à 10 000 €. De la même manière, au rythme actuel d'évolution des prix immobiliers en Loire-Atlantique, la hausse des prix correspond à ce même montant de 10 000 € en trois ans.

Dans ces circonstances, les projets d'achat de ménages aux profils similaires pourraient être remis en question : recherche d'un bien plus petit et/ou dans un secteur géographique plus large que celui souhaité initialement, voire report ou abandon du projet...

* Revenu médian des ménages ayant acquis en allant au maximum de leur capacité de financement

** Taux moyen de crédit immobilier du grand ouest en octobre 2018 : 1,85 % (www.empruntis.com)

PRÈS D'UN MÉNAGE SUR CINQ AU MAXIMUM DE SES CAPACITÉS DE FINANCEMENT

En 2016 et 2017, 18 % des acquéreurs en accession ont financé leur projet en conjuguant un taux d'effort élevé (30 % et plus) avec un apport personnel faible (inférieur à 10 000 €).

Cela représente 1 888 ménages en 2017 : 1 441 parmi les acquéreurs de maisons, 447 parmi les acquéreurs d'appartements. Ces ménages sont très majoritairement jeunes : 80 % ont une personne de référence de moins de quarante ans.

Ces ménages sont au maximum de leur capacité de financement. Si la hausse des prix se poursuit et que les taux de crédit augmentent, des ménages ayant le même profil ne pourront vraisemblablement plus concrétiser leur projet immobilier. Une fraction importante des ménages souhaitant acquérir son logement sera alors exclue du marché de l'accession.



Prix & montages financiers des ménages emprunteurs en accession



Âge de la personne de référence	Nombre de prêts analysés	Prix d'acquisition médian	Apport médian	Revenu médian	Taux d'effort médian	Part des prêts de 25 ans et plus	Part des ménages au maximum de leur capacité de financement
Moins de 30 ans	2 179	179 000 €	10 000 €	2 700 €	32 %	78 %	29 %
30-40 ans	3 582	217 000 €	18 000 €	3 400 €	29 %	65 %	16 %
40-50 ans	1 995	218 000 €	27 000 €	3 500 €	26 %	42 %	11 %
50-65 ans	1 104	210 000 €	62 000 €	3 300 €	24 %	7 %	5 %
65 ans et plus	160	237 000 €	128 000 €	3 200 €	19 %	0 %	s.
Loire-Atlantique	9 020	204 000 €	18 000 €	3 200 €	28 %	55 %	17 %



Moins de 30 ans	852	132 000 €	9 000 €	1 800 €	33 %	60 %	33 %
30-40 ans	699	148 000 €	13 000 €	2 300 €	29 %	54 %	18 %
40-50 ans	340	156 000 €	20 000 €	2 600 €	26 %	38 %	11 %
50-65 ans	271	159 000 €	67 000 €	2 600 €	23 %	6 %	s.
65 ans et plus	86	223 000 €	106 000 €	2 600 €	19 %	0 %	s.
Loire-Atlantique	2 248	144 000 €	14 000 €	2 100 €	29 %	46 %	21 %

DES MARCHÉS PLUS FRAGILES DANS LA COURONNE PÉRI-URBAINE



En matière d'accession à la propriété d'une maison, les territoires de la couronne de l'aire urbaine de Nantes affichent souvent simultanément des apports personnels faibles et des taux d'effort élevés. Cette situation s'explique par des prix d'acquisition plus bas que dans Nantes Métropole ou sur le littoral, accessibles à des ménages plus jeunes, familiaux, avec des revenus relativement plus bas, et peu de patrimoine.

En conséquence, près de 650 ménages en accession ont un taux d'effort de 30 % et plus et un apport inférieur à 10 000 € dans la couronne péri-urbaine. Ces ménages au maximum de leur capacité de financement représentent 22 % des ménages emprunteurs de ce territoire.

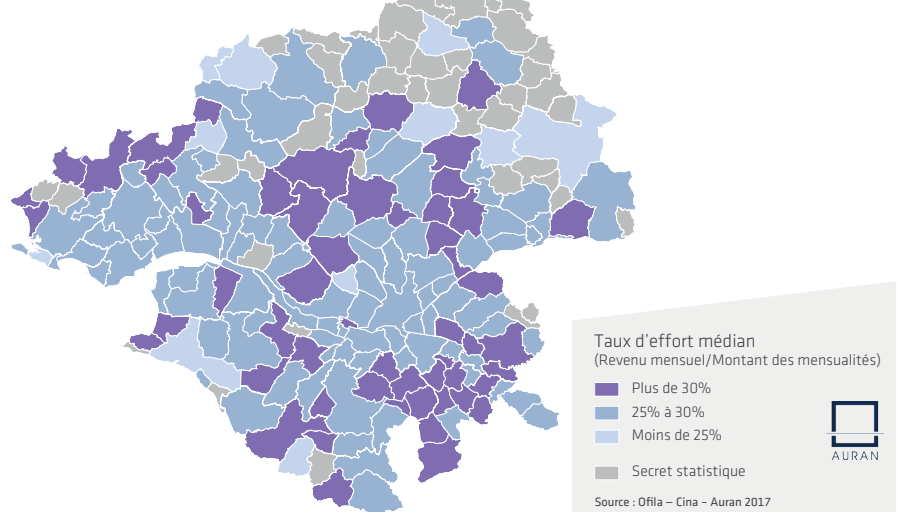
Dans Nantes Métropole les acquéreurs de maisons ont des revenus plus élevés que ceux de l'ensemble du département. Leur niveau d'apport est également plus élevé. Les acquéreurs d'appartements ont des revenus et un apport plus faibles.

Au global, près de 625 ménages en accession sont au maximum de leur capacité de financement dans Nantes Métropole. Ils représentent 14 % des ménages emprunteurs de la métropole (9 % pour une maison, 14 % pour un appartement).

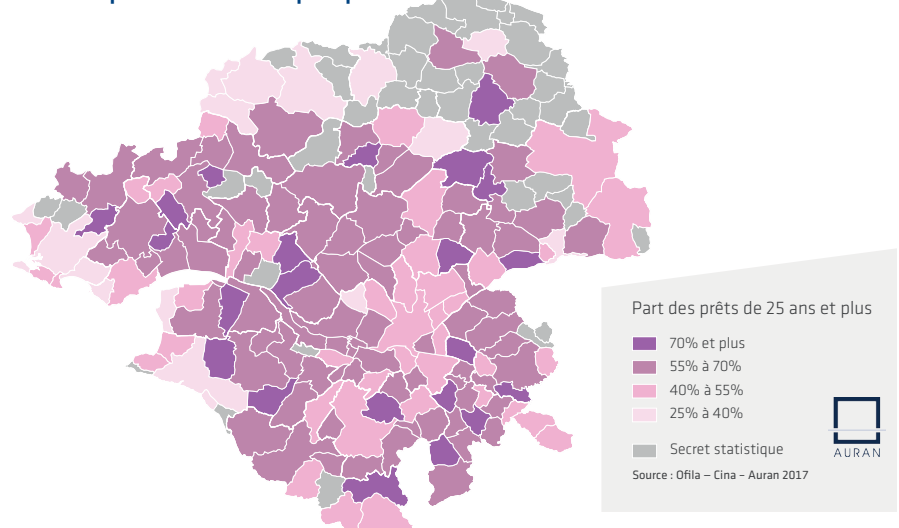
Ailleurs en Loire-Atlantique, près de 620 ménages en accession sont au maximum de leur capacité de financement. Ils représentent 19,5 % des ménages emprunteurs de ce territoire.

Les marchés immobiliers des territoires péri-urbains et ruraux présentent des signes de fragilité plus marqués que dans les secteurs urbains ou littoraux dans la mesure où une part significative des acquéreurs sont déjà au maximum de leur capacité de financement. En cas de remontée des taux conjuguée à une hausse de prix, ces marchés subiront un ralentissement. D'autant plus que le recentrage du prêt à taux zéro dès 2018 a déjà réduit les capacités de financement des ménages les plus modestes.

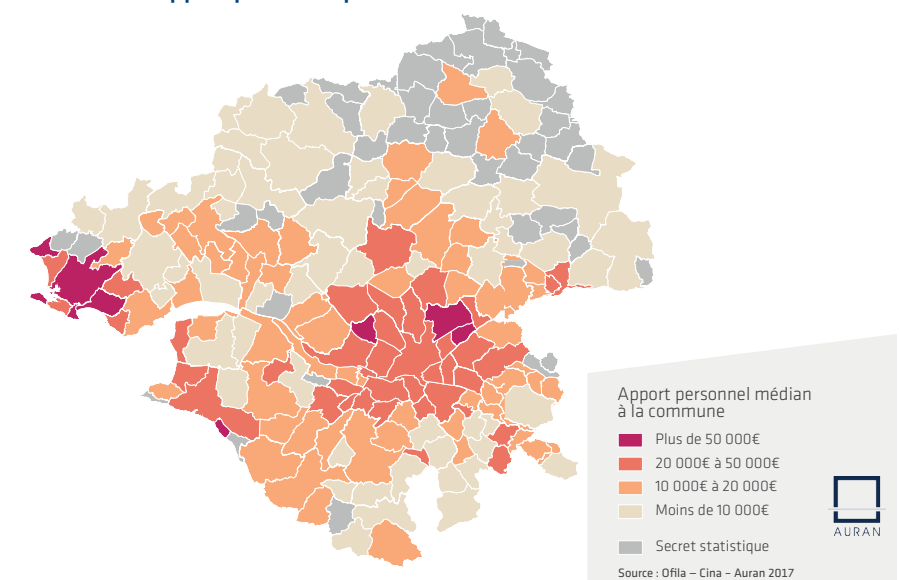
Taux d'effort pour l'achat d'une maison en accession



Part des prêts de 25 ans et plus pour l'achat d'une maison en accession

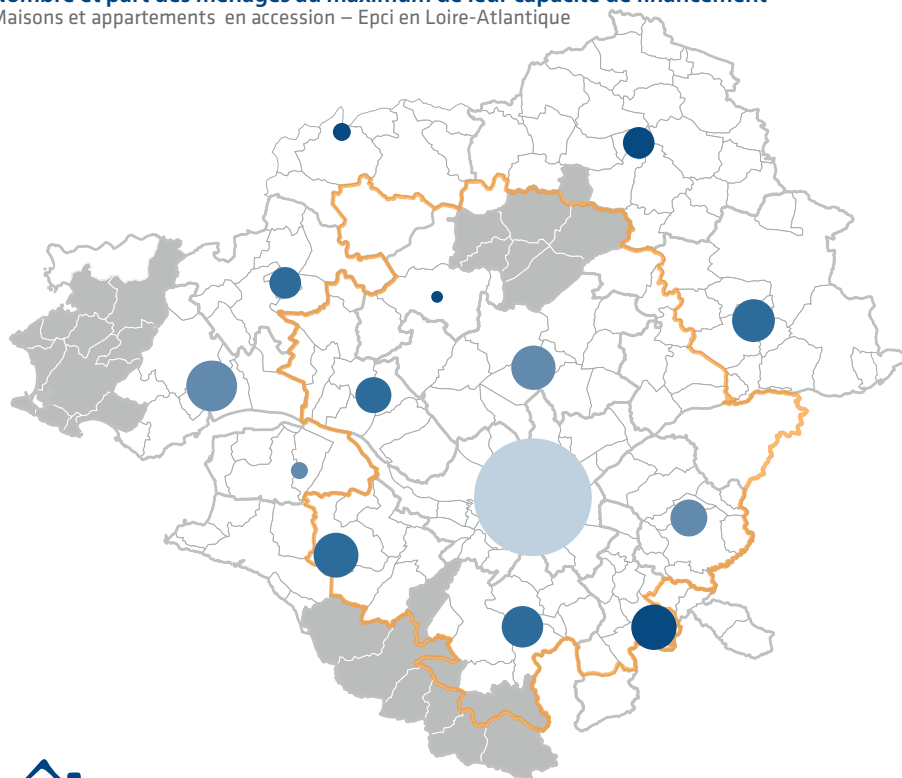


Montant de l'apport personnel pour l'achat d'une maison en accession

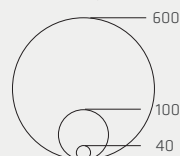


Nombre et part des ménages au maximum de leur capacité de financement

Maisons et appartements en accession – Epci en Loire-Atlantique



Nombre de ménages au maximum de leur capacité de financement



Part des ménages au maximum de leur capacité de financement

- 25% et plus
- 20% à 25%
- 15% à 20%
- 10% à 15%

■ Secret statistique

■ Aire urbaine de Nantes



L'accession à la propriété *d'une maison*

dans les territoires de Loire-Atlantique en 2017

	Nombre de prêts analysés	Prix d'acquisition médian	Apport médian	Revenu médian	Taux d'effort médian	Part des prêts de 25 ans et plus	Part des ménages au maximum de leur capacité de financement
CC Pontchâteau St Gildas des Bois	285	172 000 €	10 000 €	2 900 €	29 %	60 %	24 %
Pornic Agglo Pays de Retz	556	205 000 €	18 000 €	3 000 €	29 %	54 %	20 %
Clisson Sèvre et Maine Agglo	469	201 000 €	12 000 €	3 000 €	30 %	63 %	25 %
CC Sèvre et Loire	479	196 000 €	17 000 €	3 000 €	30 %	61 %	18 %
CC Sud Retz Atlantique	238	164 000 €	10 000 €	2 700 €	28 %	57 %	s.
CC Châteaubriant-Derval	261	140 000 €	5 000 €	2 500 €	28 %	50 %	28 %
CC Estuaire et Sillon	371	197 000 €	15 000 €	3 100 €	28 %	62 %	22 %
Redon Agglomération (en 44)	158	137 000 €	3 000 €	2 700 €	27 %	50 %	26 %
Nantes Métropole	2 965	245 000 €	30 000 €	3 700 €	27 %	50 %	9 %
CC de Grand Lieu	432	199 000 €	11 000 €	3 000 €	30 %	61 %	24 %
CC de la Région de Blain	127	165 000 €	8 000 €	2 700 €	30 %	65 %	30 %
CC d'Erdre et Gesvres	603	218 000 €	20 000 €	3 200 €	30 %	61 %	19 %
CC de la Région de Nozay	130	165 000 €	10 000 €	2 900 €	27 %	57 %	s.
CC du Pays d'Ancenis	509	174 000 €	10 000 €	2 900 €	28 %	56 %	20 %
CC Sud Estuaire	238	199 000 €	18 000 €	3 100 €	29 %	50 %	16 %
Cap Atlantique	441	229 000 €	30 000 €	3 300 €	29 %	45 %	s.
St-Nazaire Agglomération	758	181 000 €	13 000 €	3 100 €	27 %	53 %	15 %
Loire-Atlantique	9 020	204 000 €	18 000 €	3 200 €	28 %	55 %	17 %



L'accession à la propriété *d'un appartement*

dans les territoires de Loire-Atlantique en 2017

Nantes Métropole	1 868	147 000 €	15 000 €	2 100 €	29 %	48 %	21 %
Cap Atlantique	69	152 000 €	25 000 €	2 200 €	27 %	34 %	s.
St-Nazaire Agglomération	175	127 000 €	12 000 €	2 000 €	27 %	37 %	s.
autres territoires	136						
Loire-Atlantique	2 248	144 000 €	14 000 €	2 100 €	29 %	46 %	21 %

CONCLUSIONS & ENJEUX

Produire une offre de logements pour tous en location et en accession

Dans un contexte de fort dynamisme démographique, la Loire-Atlantique et singulièrement la métropole nantaise peinent à répondre à la forte demande de logements : faiblesse de la vacance tant dans le public que dans le privé, hausse des prix de l'immobilier, production neuve dynamique mais insuffisante.

Les taux historiquement bas, l'allongement de la durée des prêts ont permis jusqu'à aujourd'hui à plus de 11 000 ménages d'accéder chaque année à la propriété de leur logement en Loire-Atlantique en recourant à un prêt. Très majoritairement des ménages jeunes (personne de référence de moins de quarante ans). Financièrement, l'accession reste plus intéressante que la location lorsque les ménages peuvent y prétendre : l'achat permet de se constituer un patrimoine en quelques années.

Cette première publication fait apparaître qu'une part importante des acquéreurs (près d'un ménage sur cinq) sont au maximum de leur capacité de financement et combinent un taux d'effort élevé avec un apport très faible. Les territoires péri-urbains seraient particulièrement touchés par les conséquences d'une dégradation des conditions du marché : près d'un quart des acquéreurs sur ces territoires sont déjà au maximum de leur capacité de financement en 2016 et 2017. A noter que les marchés immobiliers péri-urbains sont déjà concernés par l'évolution engagée du prêt à taux zéro.

Le ralentissement du marché de l'accession impacterait également le marché locatif. En effet, l'inscription de l'accession dans les parcours résidentiels des ménages permet souvent la remise sur le marché de logements locatifs libérés par des accédants à la propriété. Le marché locatif étant déjà fortement sollicité, les besoins de mise sur le marché de logements locatifs supplémentaires s'en retrouveraient augmentés d'autant.

Les territoires de Loire-Atlantique, en particulier les polarités urbaines, doivent poursuivre l'effort de construction de logements (notamment locatifs) mais aussi mettre en place des solutions pour répondre à la demande d'accession à la propriété de tous les ménages.

Observatoire du financement immobilier en Loire-Atlantique (OFILA) **Un dispositif partenarial innovant**

En 2017, l'Agence d'Urbanisme de la Région Nantaise (Auran) et le Club Immobilier Nantes Atlantique (Cina) ont mis en place l'Observatoire du Financement Immobilier de Loire-Atlantique (Ofila), 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.

Cet observatoire a pour objectif de mieux connaître les marchés immobiliers de l'accession à la propriété en Loire-Atlantique. Il vise à faciliter la proposition d'actions basées sur des informations de qualité par les acteurs du territoire, publics ou privés.

Le dispositif mis en place a permis de constituer un échantillon de 16 000 prêts bancaires immobiliers pour l'année 2017. Cet échantillon couvre 60 % des ventes de logements réalisées en Loire-Atlantique (source : Dgi-Dvf 2017).

Les prix d'acquisition présentés dans ce document s'entendent frais d'agence inclus, hors frais d'actes de vente. Tous les prix sont arrondis au millier d'euros près.

"Les conditions de logement en France" édition 2017, Insee Références 21 février 2017

"Aire urbaine de Nantes : une accélération du dynamisme démographique", Synthèse de l'Auran n°22, janvier 2018

"La circulation sur Nantes : ça coince ou pas ?", Synthèse de l'Auran n°34, octobre 2018

"Logement et marchés du logement", Insee Économie et Statistique n°500-501-502, 29 octobre 2018

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

Pour aller plus loin