

Les synthèses de l'Auran

Marché de l'accession : une embellie confirmée mais les nuages restent en vue



Après trois années de fort recul, le marché de l'accession à la propriété a renoué avec la croissance en 2025 en Loire-Atlantique. Porté par la baisse des taux de crédit amorcée dès 2024, le nombre d'acquisitions financées par emprunt a progressé de 45 % en un an, et ce rebond s'observe dans l'ensemble des territoires, métropole, villes et bourgs, campagne et littoral. Les prix, après deux années d'érosion, amorcent eux aussi une stabilisation. Pour autant, ce redressement reste fragile : les volumes demeurent très inférieurs à ceux d'avant 2022 et la remontée des taux fin 2025, conjuguée à un contexte économique national et international incertain, fragilise déjà la dynamique à l'échelle nationale.

En 2025, les équilibres ne sont plus les mêmes qu'en amont de la crise. L'investissement locatif et l'acquisition de biens neufs sont en net recul. Les ménages déjà propriétaires ne représentent plus que 36 % des acquéreurs de résidence principale contre 45 % en 2021. Comme en 2024, on note que, plus que le revenu, c'est l'épargne qui conditionne désormais la concrétisation d'un projet d'acquisition.

Cartographiée à l'échelle communale, les effets conjugués de l'évolution des conditions de crédit et d'une évolution différenciée des prix entre les territoires, dessinent une géographie sociale très lisible, où chaque territoire attire plus particulièrement un profil de ménages. Ces constats, qui mêlent effets de la crise et tendances de fond, livrent de précieux repères pour les politiques locales de l'habitat.

Chiffres clés¹

+ 45%

d'acquisitions par
emprunt
entre 2024 et 2025



- 25%

d'acquisitions par
emprunt
entre 2021 et 2025



36 000 €

Montant de l'apport
médian en 2025
des acquisitions de
résidences principales
par emprunt

+ 57%

d'emprunteurs
gagnant plus de
4 000 € / mois
entre 2024 et 2025
(pour achat de résidence
principale)



+ 1,9%

de progression du prix
médian
par pièce sur un an

66%

de primo-accédants
parmi les acquéreurs
en 2025



¹Source : Observatoire du Financement Immobilier de Loire-Atlantique (Ofila), présentation en 4^{ème} de couverture

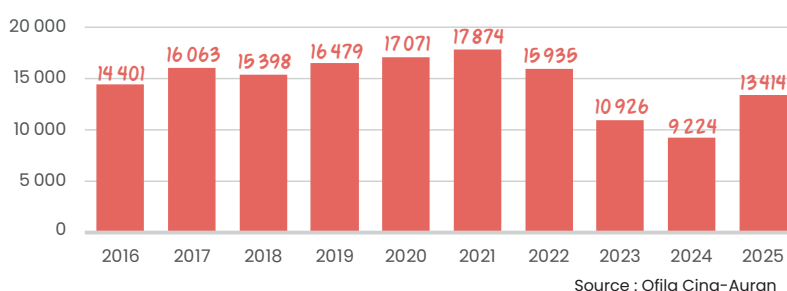


Une reprise confirmée en 2025 mais fragile

Des acquisitions par emprunt de nouveau à la hausse en 2025

Amorcée au second semestre 2024, la remontée des volumes d'acquisitions de logements financées par emprunt s'est confirmée tout au long de l'année 2025. Sur l'ensemble de l'exercice, la Loire-Atlantique enregistre 13 400 acquisitions par emprunt soit 45 % d'acquisitions supplémentaires par rapport à 2024. Ce rebond ne suffit toutefois pas à effacer le choc des années précédentes : le volume demeure inférieur de 25 % à celui de 2021, dernière année du cycle haussier, et de 19 % à celui de 2019, période pré-Covid.

Nombre annuel d'acquisitions par emprunt en Loire-Atlantique



Ce mouvement reste, comme à l'échelle nationale, étroitement corrélé à l'évolution des taux de crédit. La baisse engagée début 2024 a redonné aux ménages des marges de financement. Cette dynamique montre cependant ses premiers signes d'essoufflement à l'échelle nationale dès septembre 2025 et se prolonge en ce début d'année 2026, sous l'effet d'une légère remontée des taux dans un contexte politique et économique toujours marqué par les crises et l'incertitude.

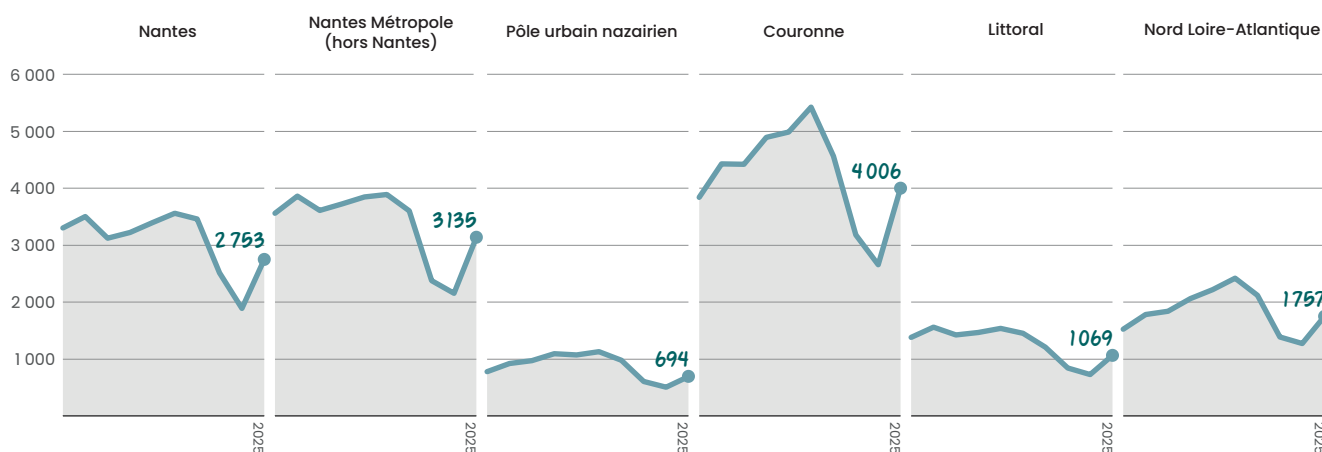


Un rebond observé dans tous les territoires

Le redressement constaté en 2025 s'observe dans l'ensemble des territoires de Loire-Atlantique. Tous avaient été frappés avec une intensité comparable par la crise immobilière, avec des baisses comprises entre 45 % et 55 % du nombre d'acquisitions par emprunt entre 2021 et 2024. Tous bénéficient aujourd'hui du retour des emprunteurs, avec des progressions oscillant entre 36 % et 51 % entre 2024 et 2025.

Les poids de chacun des territoires dans le marché ligérien de l'accession ont cependant évolué sur la dernière décennie. La part des biens acquis dans Nantes Métropole est passée de 48 % des acquisitions par emprunt en 2016 à 44 % en 2025, tandis que celle de la couronne et du Nord du département progressait, dans le même temps, de 37 % à 43 %. Ce mouvement tient à la forte contraction de l'investissement locatif. En effet, ce segment de marché historiquement concentré sur la métropole nantaise et le littoral, a été plus durement éprouvé par la crise que les acquisitions de résidence principale.

Évolution du nombre d'acquisitions par emprunt par grand territoire (2016 - 2025)





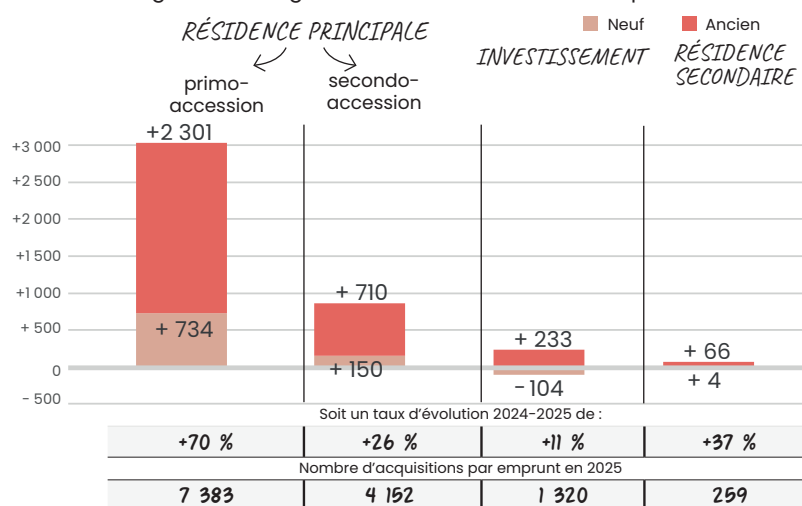
Un rebond porté par les primo-accédants

Cette reprise repose pour l'essentiel sur les primo-accédants². Entre 2024 et 2025, on dénombre 3 035 acquisitions supplémentaires par ces ménages (+70 %), à comparer aux 860 acquisitions de plus enregistrées pour les secundo-accédants³ (+26 %). De nombreux primo-accédants ont profité de l'assouplissement des conditions d'emprunt pour concrétiser des projets d'achat que certains avaient mis en suspens depuis 2022. A l'inverse, des ménages déjà propriétaires avec un emprunt en cours ont pu, encore cette année, renoncer ou reporter leur projet du fait de taux de crédit bien plus élevés que celui dont ils bénéficient.

L'investissement locatif progresse plus modestement (+11 %) et poursuit même son recul dans le neuf (-104 acquisitions), tandis que le marché des résidences secondaires se redresse (+37 %) mais sur des volumes très limités.

Ce mouvement profite tant à l'ancien (+45 %) qu'au neuf (+47 %). Cette progression du neuf doit cependant être mise en regard avec le recul des années précédentes : entre 2021 et 2024, le volume d'acquisitions de logements neufs avait chuté de 64 %, contre 43 % pour l'ancien. Le poids du neuf dans l'ensemble du marché reste de ce fait bien inférieur à ce qu'il représentait avant la crise : 18 % en 2025 contre 26 % en 2021.

Évolution du nombre d'acquisitions par emprunt entre 2024 et 2025
selon l'usage final du logement acheté en Loire-Atlantique

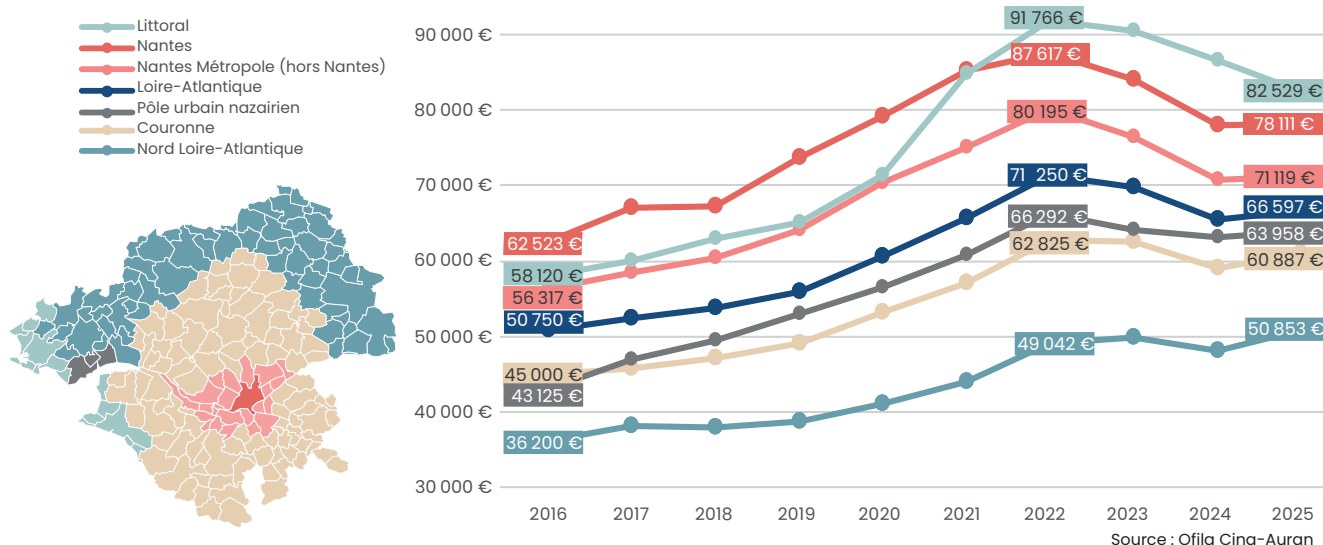


Source : Ofila Cina-Auran

Des prix qui semblent se stabiliser, dans un contexte incertain

Après deux années de tendance baissière, les prix amorcent une stabilisation, voire un léger rebond. Le prix par pièce médian – indicateur qui permet de comparer des biens de tailles différentes – progresse de 1,9 % en Loire-Atlantique entre 2024 et 2025. Cette inflexion fait suite à une baisse de 8,2 % entre 2022 et 2024. L'ensemble des grands territoires d'observation suivent cette tendance, à l'exception du Littoral, où la correction des prix se poursuit. Ce mouvement baissier sur la côte ligérienne s'explique par le niveau particulièrement élevé des prix dans ce secteur et par un ajustement qui s'est décalé dans le temps.

Évolution des prix par pièce par grand territoire



Source : Ofila Cina-Auran

Méthode de calcul : médiane des prix des biens acquis rapportés au nombre de pièces, permettant de dégager une tendance moyenne pour l'ensemble des segments de marché

² Ménages non propriétaires de leur résidence principale depuis plus de 2 ans, soit en majorité des ménages effectuant leur premier achat de résidence principale.

³ Ménages propriétaires de leur résidence principale au moment de l'acquisition ou dans les 24 mois la précédant

Malgré des conditions d'emprunt plus favorables, un marché de l'accession qui reste sélectif

En 2025, des conditions d'emprunt qui redonnent du pouvoir d'achat aux ménages

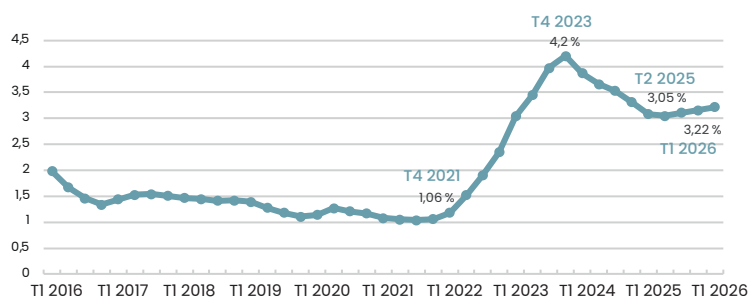


La baisse des taux de crédit a légèrement desserré la contrainte qui pesait sur le budget des ménages. Ainsi, un couple sans enfant aux revenus médians en Loire-Atlantique a vu sa capacité maximale d'achat progresser d'environ 24 000 € entre le début de l'année 2024 et la fin du 1^{er} semestre 2025. Conjuguée à des prix en légère baisse, cette détente produit un double effet : l'apport personnel médian se stabilise en 2025, tandis que le montant emprunté médian repart à la hausse. Il en résulte une diminution du taux d'apport (part du projet financée par l'épargne).

Les montants d'apport demeurent cependant très supérieurs à ceux d'avant-crise : l'apport médian a progressé de 16 000 € entre 2021 et 2025. Par ailleurs, la durée d'emprunt maximale autorisée s'est généralisée à partir de 2022 : la durée médiane des prêts atteignent désormais 25 ans, tant pour les primo que pour les secundo-accédants. En effet, malgré l'amélioration récente des conditions d'emprunt, la hausse générale des taux de crédit a amputé le budget des ménages d'environ 20 % entre 2022 et 2025 (environ 55 000 € pour un couple et 73 000 € pour un couple avec enfants aux revenus médians en Loire-Atlantique).

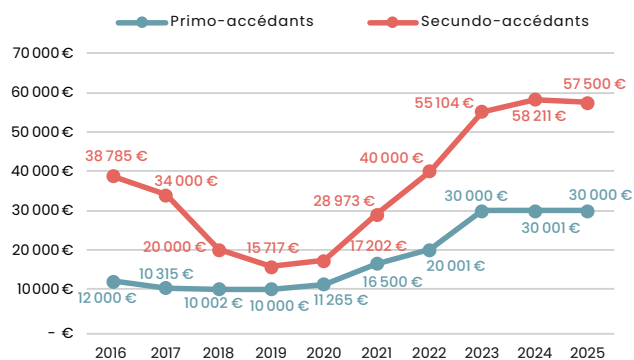


Taux moyen des crédits immobiliers aux particuliers (en %)
biens neufs et anciens



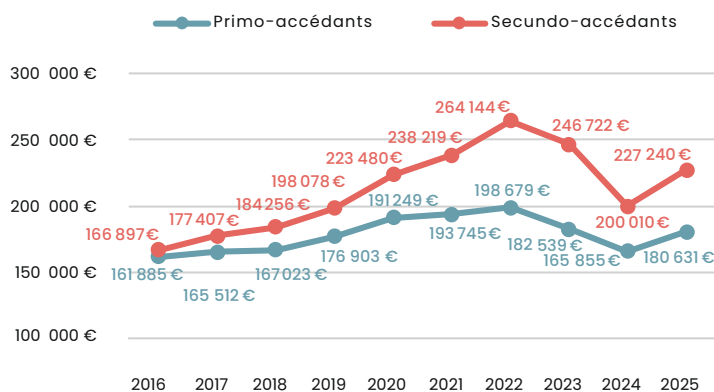
Source : L'Observatoire Crédit Logement / CSA Jusqu'en 2019, valeurs pour l'ensemble du trimestre, de 2020 à 2026 valeur pour le dernier mois du trimestre

Évolution des montants d'apport médian en Loire-Atlantique
pour achat de résidence principale



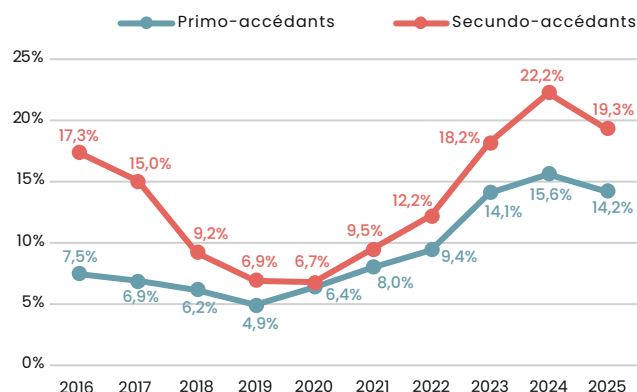
Source : Ofila Cina-Auran

Évolution des montants empruntés médians
pour achat de résidence principale



Source : Ofila Cina-Auran

Évolution du taux d'apport médian en Loire-Atlantique
pour achat de résidence principale



Source : Ofila Cina-Auran



Une reprise fragile, logiquement plus portée par les ménages aisés et les cadres

Si la reprise concerne l'ensemble des catégories de revenus, elle profite d'abord aux ménages les plus aisés. Les emprunteurs disposant de plus de 4 000 € de revenus mensuels voient leur nombre progresser de 57 % entre 2024 et 2025, contre 47 % pour ceux gagnant moins de 4 000 € (ménages acquéreurs de leur résidence principale). Ils représentent en 2025 41 % des emprunteurs pour acquisition de résidence principale.

De même, si toutes les catégories socio-professionnelles bénéficient

de l'assouplissement du crédit, les acquisitions par des primo-accédants occupant des emplois de cadres ou professions intermédiaires progressent plus rapidement (+ 78 % et + 81 %) que celles des employés ou ouvriers (+60 % et +66 %). En 2025, les cadres et professions intermédiaires représentent 51 % des emprunteurs primo-accédants contre 47 % en 2021.

Nombre d'acquisitions par emprunt pour achat de résidence principale
selon le type d'emploi de l'emprunteur en Loire-Atlantique (2021-2025)



Source : Ofila Cina-Auran

Le prêt à taux zéro a-t-il participé au rebond des primo-accédants ?



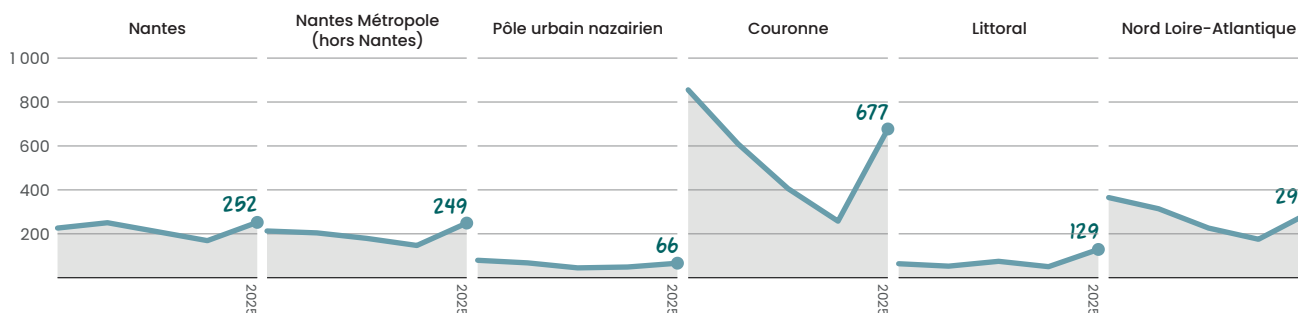
Entre 2021 et 2025, le revenu médian des emprunteurs primo-accédants a progressé moins vite que celui des ménages déjà propriétaires : +10 % seulement, contre +15 %. Autrement dit, le marché de l'accession semble avoir été moins sélectif pour les primo-accédants que pour les secundo-accédants. Ce constat invite à s'interroger sur le rôle qu'ont pu jouer les réformes du prêt à taux zéro (PTZ) pour aider ces ménages à boucler leur budget en 2024 et 2025.

Sur le papier, ces réformes étaient favorables. En 2024, les plafonds de revenus permettant de bénéficier du PTZ ont été relevés, alors qu'ils n'avaient plus bougé depuis 2016. Puis, à partir de 2025, les maisons neuves sont redevenues éligibles au dispositif.

Pourtant, ces mesures ne se sont pas traduites immédiatement par un recours accru au prêt. Au contraire, le PTZ n'a jamais été aussi peu sollicité qu'en 2024 en Loire-Atlantique : seuls 850 emprunteurs y ont fait appel, soit 20 % des primo-accédants, contre 24 % en 2021. La tendance ne s'inverse qu'en 2025, avec 1 667 ménages concernés, soit 23 % des primo-accédants. Ainsi, l'impact réel de ces évolutions ne pourra être confirmé qu'à l'échelle d'une période plus longue.

Enfin, il faut souligner que ce regain de 2025 ne s'est pas réparti uniformément sur le territoire. Il a surtout été porté par des acquisitions situées dans la couronne périmétropolitaine.

Nombre d'acquisitions par emprunt avec recours au prêt à taux zéro (PTZ)
en Loire-Atlantique (2021 - 2025)



Source : Ofila Cina-Auran



Qui achète où ? Quatre géographies

L'exploitation des données 2025 de l'observatoire Ofila permet de regrouper les communes de Loire-Atlantique — leur composition familiale, leur âge, leur revenu — et selon le niveau des prix pratiqués, de définir spécifiquement un profil d'acquéreur. **Attention, le fait qu'un type d'acquéreur soit surreprésenté ne signifie pas qu'il n'y a pas d'autres types d'acquéreurs.**



Classe 1 - Surreprésentation des personnes seules et des acquéreurs aux revenus moyens*. Ce profil domine au cœur des agglomérations de Nantes et de Saint-Nazaire, mais aussi à distance, au nord et en frange sud du département, ainsi qu'autour des pôles de Savenay et d'Ancenis.

Pourquoi ? Cette classe rassemble deux types de territoires. Des pôles urbains dans lesquels l'offre de petits logements et de logements en accession aidée est davantage développée que dans les autres territoires. Des communes au nord et au sud du département où le prix des logements, moins élevé que dans les autres territoires, permet à des ménages d'acquérir un bien qu'ils ne pourraient pas acheter ailleurs.

* À noter, le revenu médian des acquéreurs de la classe 1 est le plus bas des 4 classes mais il se situe au même niveau que le revenu médian de l'ensemble des ménages ligériens.

Classe 2 - Surreprésentation des jeunes couples. Ils sont majoritaires parmi les acquéreurs de communes situées principalement dans les couronnes métropolitaine, nazairienne et ancennienne. Dans la moitié de ces communes ils représentent plus de 35 % des acquéreurs.

Pourquoi ? Ces communes offrent un compromis : une proximité raisonnable des zones d'emploi et des prix plus abordables que dans les communes de la classe 3. Ainsi, les jeunes couples achètent davantage à l'est de l'agglomération nazairienne, moins cher que l'ouest, où l'effet littoral renchérit les prix.



Classe 3 - Surreprésentation des couples avec enfants aux revenus élevés. Comme pour la classe 2, les communes où ces acquéreurs sont majoritaires sont situées principalement dans les couronnes métropolitaine et nazairienne.

Pourquoi ? Ces communes conjuguent une offre de grands logements, une bonne desserte (transports urbains, gares, axes routiers structurants) et un cadre de vie attractif, à proximité d'un pôle urbain ou en rétro-littoral. Il en résulte des prix plus élevés, qui écartent de fait les autres profils de ménages.



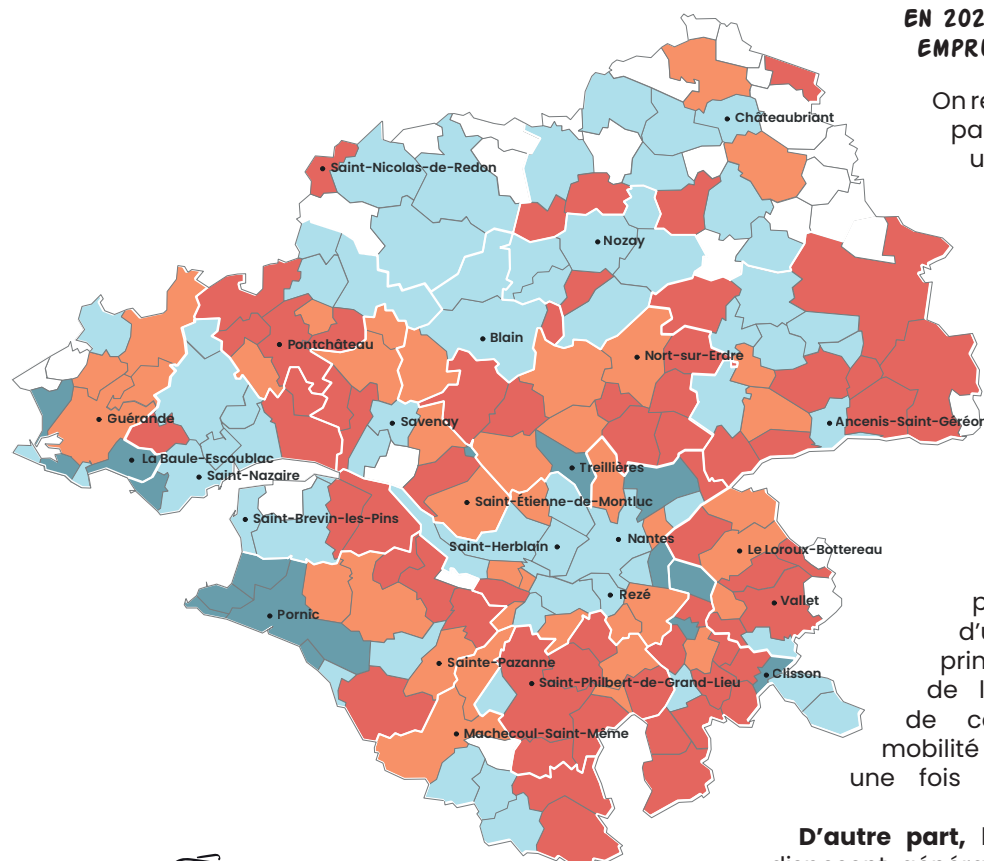
Classe 4 - Surreprésentation des ménages plus âgés et/ou très aisés. Sans surprise, ce profil domine sur le littoral, mais se retrouve aussi au nord et à l'est de la Métropole (Treillières, Carquefou, Basse-Goulaine, Haute-Goulaine), ainsi qu'à Saint-Fiacre, Clisson et au Temple-de-Bretagne.

Pourquoi ? Le littoral attire de longue date des retraités en quête d'un cadre de vie privilégié. Les autres communes de la classe ont également en commun des prix d'achat très élevés qui peuvent expliquer cette surreprésentation de ménages aisés.



de l'accession en 2025

Atlantique en quatre familles, selon le **profil des acquéreurs qui y est surreprésenté** au regard de la médiane qués. Cette lecture cartographiée révèle une géographie nette de l'accession, où chaque territoire attire plus signifie pas que leur nombre soit supérieur à celui observé dans une autre classe.



EN 2025, QUI SONT LES ACQUÉREURS PAR EMPRUNT EN LOIRE-ATLANTIQUE ?

On retrouve une grande diversité de profils parmi les acquéreurs par emprunt mais un portrait type se dessine cependant :

- **65 %** de ménages dont la personne de référence à moins de 40 ans,
- **64 %** de primo-accédants,
- **Surreprésentation des couples et des couples avec enfants** : respectivement **33 %** et **28 %** des emprunteurs alors qu'ils représentent 27 % et 25 % des ménages de Loire-Atlantique.

Des profils qui traduisent deux phénomènes. **D'une part**, l'achat d'une résidence principale s'effectue principalement à certains moments de la vie — mise en couple, début de carrière professionnelle — et la mobilité résidentielle se réduit nettement une fois le statut de propriétaire acquis.

D'autre part, les couples avec et sans enfants disposent généralement de revenus plus élevés, qui facilitent la concrétisation de leur projet.



Répartition des acquéreurs par caractéristiques sociales au sein des 4 classes valeurs médianes des communes de chaque classe

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Loire-Atlantique
Nombre de communes	63	62	39	16	180
Nombre d'acquisitions totale	6 096	2 175	1 979	787	11 037
Part de personnes seules de moins de 40 ans	24 %	13 %	10 %	10 %	16 %
Part des personnes seules de 40 ans et +	9 %	6 %	11 %	10 %	7 %
Part des couples sans enfant avec pers. de réf de moins de 40 ans	23 %	35 %	28 %	18 %	27 %
Part des couples sans enfant avec pers. de réf de 40 ans et +	6 %	9 %	6 %	20 %	7 %
Part des couples avec enfant avec pers. de réf de moins de 40 ans	14 %	18 %	22 %	13 %	18 %
Part des couples avec enfant avec pers. de réf de 40 ans et +	7 %	10 %	17 %	18 %	11 %
Part des familles monoparentales	9 %	9 %	7 %	6 %	8 %
Part de primo-accédants	68 %	64 %	59 %	49 %	63 %
Prix médian des biens acquis	215 000 €	240 892 €	258 129 €	298 205 €	238 510 €
Revenu médian des emprunteurs	3 173 €	3 674 €	3 756 €	4 343 €	3 614 €
Montant d'apport personnel des emprunteurs (médiane)	24 578 €	29 525 €	40 000 €	72 506 €	31 250 €

Lecture du tableau : les données de chaque commune ont le même poids dans le résultat, quel que soit le nombre d'emprunteurs ayant acquis un bien dans la commune. La valeur médiane d'une classe signifie que la moitié des communes de cette classe a une valeur médiane supérieure et l'autre moitié une valeur inférieure. Il faut ainsi lire que la moitié des communes de la classe 1 a une part de personnes seules de moins de 40 ans parmi les emprunteurs supérieure à 24 % (contre 16 % pour l'ensemble des communes de Loire-Atlantique).

Source : Ofila Cina-Auran

CONCLUSIONS & ENJEUX

En dix ans, le marché de l'accession ligérien a changé de visage : à une forte progression des ventes a succédé une baisse d'ampleur historique. Le rebond de 2025 est réel, mais les volumes d'emprunts et de transactions restent bien en deçà des niveaux de 2019-2021. Ces fluctuations tiennent aux taux d'emprunt, exceptionnellement bas entre 2016 et 2021 : ils ont favorisé l'accès à la propriété mais alimenté une hausse rapide des prix. Leur remontée, de mi-2022 à fin 2023, a mécaniquement corrigé ces prix, qui demeurent néanmoins élevés, réduisant de fait le nombre de ménages en capacité d'accéder à la propriété.

Le marché du logement neuf reste en net retrait. Les conditions d'emprunt, bien que déterminantes, n'expliquent pas seules cette morosité : incertitudes politiques et économiques, coûts de construction élevés et complexité croissante des opérations pèsent sur la production.

Or ce recul fragilise toute la chaîne du logement : moins de construction neuve, c'est à terme moins d'offre locative, privée comme sociale, dans un département encore en croissance démographique. Faute de pouvoir acheter, des ménages restent locataires ou renoncent à vendre, freinant la mobilité résidentielle. Suivre la seule activité des marchés ne dit donc rien des ménages qui attendent des jours meilleurs pour concrétiser leur projet : quitter le domicile parental, se rapprocher de leur travail, ne plus cohabiter avec un ex-conjoint...

Dès lors, la question centrale devient celle de la capacité d'action publique à répondre aux besoins en logement de ceux qui habitent et travaillent déjà en Loire-Atlantique. Accompagner les parcours de vie et l'installation des actifs passera par la diversification de l'offre, où le neuf joue un rôle clé, à condition de relever le défi d'une production abordable. La maîtrise et l'anticipation foncières sont ici des leviers décisifs pour soutenir la production neuve, le logement social et l'accession à prix maîtrisé. À cette échelle se joue la fluidité des parcours résidentiels et, avec elle, l'équilibre social des territoires ligériens.



L'Observatoire du Financement Immobilier de Loire-Atlantique (Ofila)

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.

- La baisse des naissances impacte la démographie de la Loire-Atlantique - *Les Synthèses de l'Auran #100, avril 2026*
- Un coup de frein pour les acquéreurs sur tous les territoires - *Les Synthèses de l'Auran #99, juillet 2025*
- Publication trimestrielle de l'Observatoire Crédit Logement / CSA, <https://www.observatoirecreditlogement.fr/>
- Note de conjoncture immobilière des Notaires de France, n°71, avril 2026, <https://www.notaires.fr/fr/immobilier-fiscalite/prix-et-tendances-de-limmobilier/les-notes-de-conjoncture-immobiliere>

Dossier piloté par Céline GORIAUX (cheffe de projet) avec l'appui de l'équipe de l'Auran