

Les synthèses de l'Auran

RECHERCHE MAISON OU APPARTEMENT, À TOUT PRIX ?



S'appuyant sur les données de l'observatoire partenarial du financement immobilier en Loire-Atlantique (Ofila) - créé à l'initiative du Cina, de l'Auran et de quatre organismes bancaires - la présente synthèse brosse le portrait de sept profils de ménages caractéristiques des acquéreurs recourant à l'emprunt pour réaliser leurs projets immobiliers. Tendances observées et traits principaux de chaque type de ménages sont mis en avant.

En 2018, en Loire-Atlantique, la dynamique du marché de l'accession à la propriété reste positive, le nombre de transactions dans l'ancien continuant d'augmenter (+ 1,4 % par rapport à 2017) alors que les projets dans le neuf marquent le pas (- 14,3 %). Les prix continuent d'augmenter sur tous les segments de marché, notamment pour les maisons anciennes (+ 2,3 %) et les appartements anciens (+ 3,3 %) qui sont le cœur de ce marché. Le marché de l'investissement locatif est en net repli avec un nombre de projets en baisse dans l'ancien et dans le neuf.

La dynamique positive de l'accession résulte des conditions toujours plus favorables du crédit : baisse des taux d'intérêt, allongement de la durée des prêts, baisse de l'apport. La baisse globale du coût du crédit permet aux ménages des classes moyennes, notamment les jeunes (couples avant 40 ans, personnes seules avant 30 ans) d'acquérir leur logement, généralement en primo-accession, y compris dans les secteurs les plus urbains en ciblant des appartements ou des maisons de petite taille. Les ménages plus aisés profitent également de ces conditions favorables, l'effet solvabilisateur est d'autant plus fort que les capacités financières des ménages sont importantes. C'est le cas de certains territoires où la part des cadres et des retraités aisés augmente au détriment des ouvriers et employés : stations du littoral, proche couronne de la métropole nantaise.

Dans ce contexte les collectivités n'ont d'autre choix, si elles souhaitent maintenir la mixité sociale des accédants et offrir des conditions favorables pour répondre à la demande, que de favoriser la production d'une offre neuve importante, en particulier en matière d'accession sociale et abordable.

CHIFFRES CLÉS

EN LOIRE-ATLANTIQUE

+1,4% évolution
du nombre de transactions
immobilières dans l'ancien en
accession

-14,3% évolution
du nombre de transactions
immobilières dans le neuf en
accession



205 000€

prix médian d'une
maison ancienne en
accession (+2,3 % par
rapport à 2017)



143 000€

prix médian d'un
appartement ancien en
accession (+3,3 % par
rapport à 2017)

+2,2
mois
évolution de la durée
moyenne des prêts en
accession (21,5 ans en 2018)

-1,6
points
évolution du taux d'apport en
accession (7,4 % en 2018)

DES TERRITOIRES EN VOIE DE SPÉCIALISATION

L'analyse de quatre groupes de communes — définis selon les niveaux de prix/pièce des projets en 2018 — montre les évolutions depuis 2017 des territoires selon les profils des ménages emprunteurs accueillis.

Groupe 1, des communes très chères où l'achat par les ménages aisés s'amplifie.

Ce groupe de 7 communes (6 % des projets) réunit les principales stations balnéaires (La Baule, Pornichet, Pornic, Le Pouliguen) et quelques communes périphériques de Nantes (Sautron, Basse-Goulaine, Sucé). C'est le seul groupe où la part du neuf s'accroît. Les prix, élevés, y sont en forte augmentation (+ 8,8 % par rapport à 2017), favorisant l'achat par les ménages plus aisés.

Groupe 2, des communes chères où des profils diversifiés peuvent encore acheter grâce à la structure du parc de logements.

Ce groupe de 40 communes (52 % des projets) regroupe la métropole nantaise et la plupart des autres communes du littoral (Presqu'île de Guérande, Saint-Brevin...). Tous les profils de ménages y sont présents en grand nombre. Le marché de l'accession y est très actif grâce aux conditions de crédit et à la structure du parc (appartements anciens notamment) qui permet aux ménages modestes (jeunes, personnes seules, familles monoparentales) d'y réaliser leurs projets. Cependant, si la hausse des prix (+ 3,3 %) s'amplifie, l'accession des classes moyennes et des familles y deviendra plus difficile. De même, si la baisse du marché de l'investissement se confirme, la tension sur l'ensemble des marchés du logement va s'y accentuer.

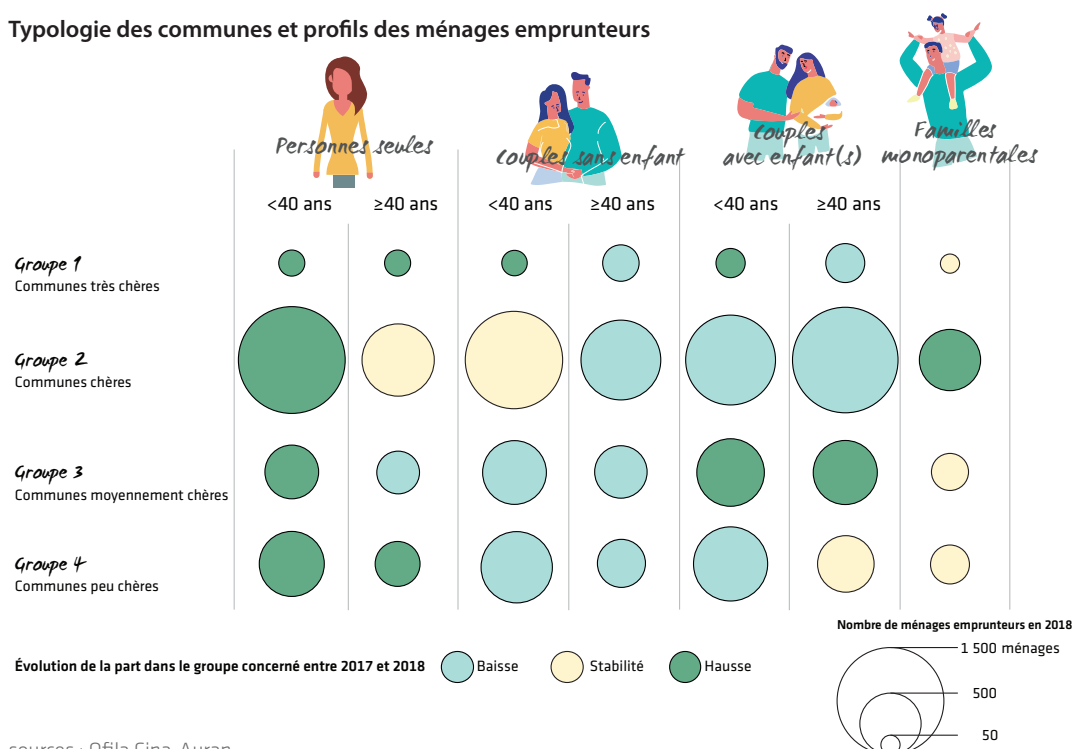
Groupe 3, des communes moyennement chères où les familles achètent préférentiellement.

Ce groupe de 47 communes (20 % des projets) correspond à la proche couronne péri-urbaine de Nantes Métropole et au pôle nazairien. Les prix y augmentent nettement (+ 6,4 %). C'est sur ces territoires que les couples avec enfant(s) des classes moyennes trouvent plus facilement les grands logements qu'ils recherchent (part en hausse alors que celle des autres couples diminue).

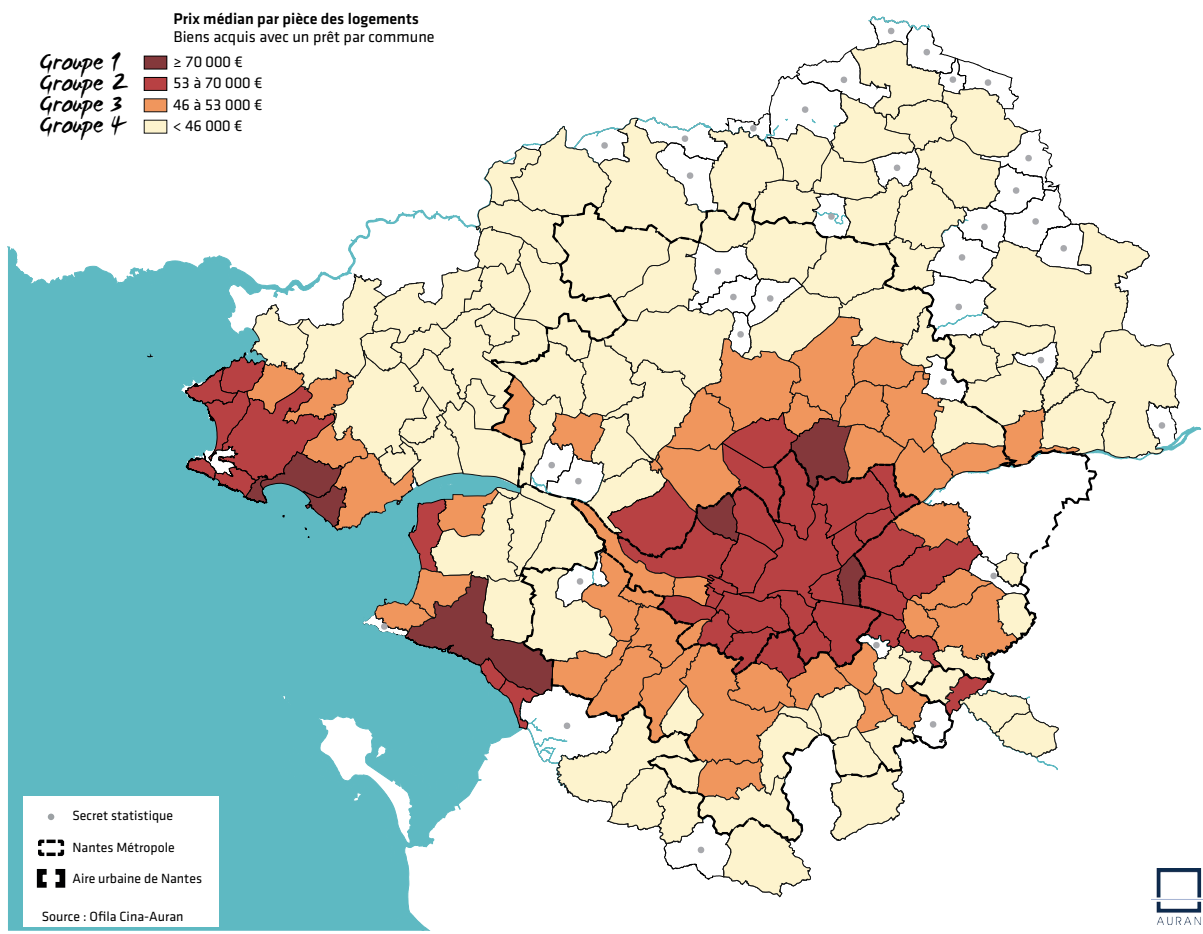
Groupe 4, des communes peu chères.

Ce groupe de 112 communes (22 % des projets) regroupe les communes éloignées des pôles urbains. Des prix bas, stables, y permettent la réalisation des projets de ménages diversifiés. Les petits ménages modestes y sont en croissance alors que la part des couples y diminue, en lien avec l'éloignement des pôles d'emploi

Typologie des communes et profils des ménages emprunteurs



Typologie des communes selon le prix par pièce des logements en 2018



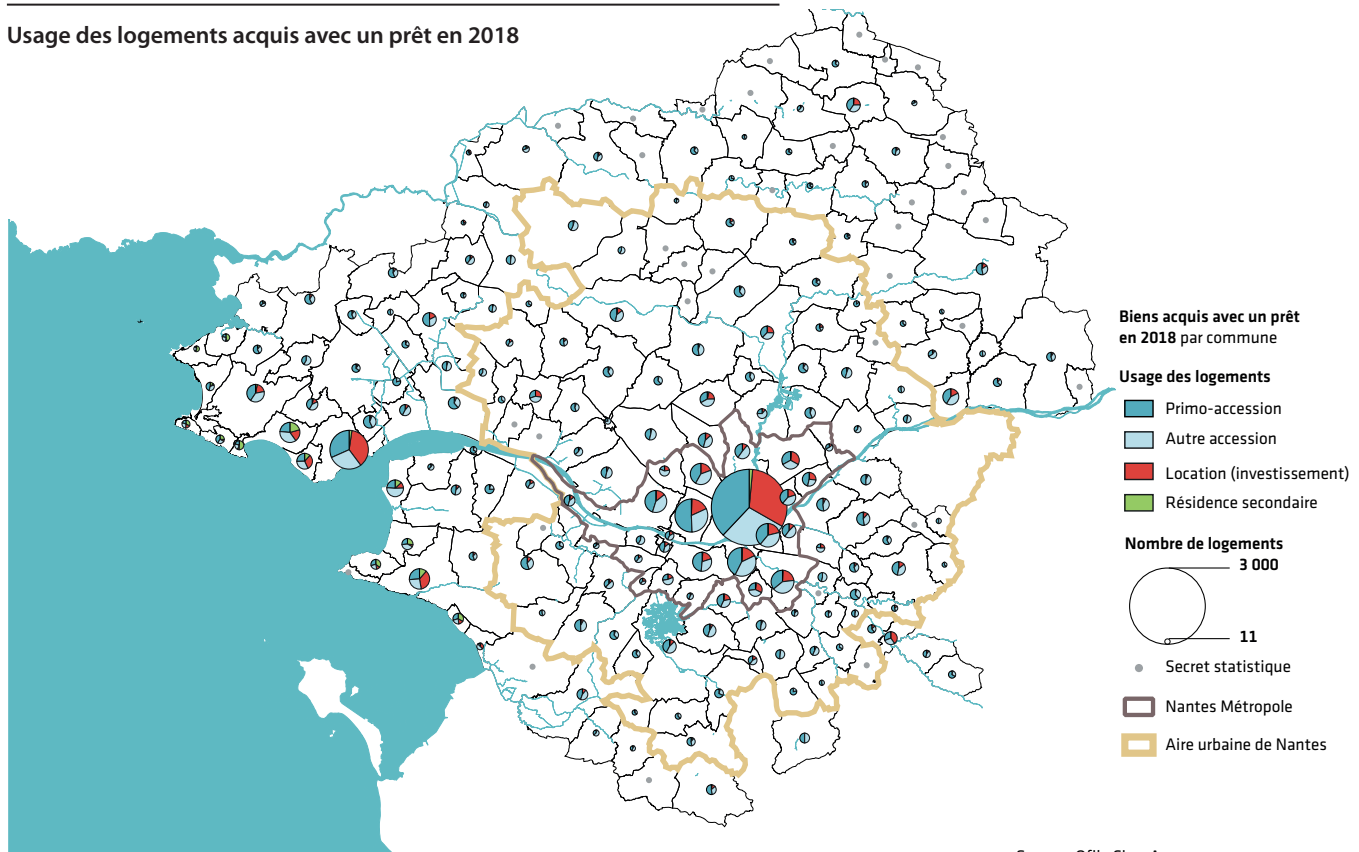
	Groupe 1 Communes très chères (7)	Groupe 2 Communes chères (40)	Groupe 3 Communes moyennement chères (47)	Groupe 4 Communes peu chères (112)
Évolution 2017-2018				
Prix par pièce	+ 8,8 %	+ 3,3 %	+ 6,4 %	+ 0,0 %
Part des logements neufs dans le groupe	+ 2,2 points	- 5,5 points	- 2,9 points	- 3,7 points
Part des ménages au maximum de leur capacité dans le groupe	+ 0,5 point	+ 0,8 point	- 0,7 point	- 2,3 points
Part des personnes seules dans le groupe	+ 1,2 points	+ 2,1 points	- 0,3 point	+ 2,5 points
Part des ouvriers et employés dans le groupe	- 1,7 points	+ 1,1 points	- 3,2 points	+ 1,6 points
	- +	- +	- +	- +

UN MARCHÉ DE L'ACCESSION DANS UNE DYNAMIQUE POSITIVE, CONTRAIREMENT À CELUI DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

En 2018, les informations collectées par Ofila portent sur 15 900 prêts immobiliers contractés par des particuliers. La dynamique du marché de l'accession à son logement reste positive avec une augmentation de + 1,4 % du nombre de transactions dans l'ancien et une baisse de - 14,3 % dans le neuf. Dans le même temps le marché de l'investissement locatif est en net repli puisqu'il baisse dans le neuf (- 24,3 %) et l'ancien (- 6,9 %). Oloma* observe d'ailleurs les mêmes tendances sur l'immobilier neuf. Le marché des résidences secondaires est aussi en contraction.

En conséquence, la part des accédants parmi les emprunteurs augmente de 4 points entre 2017 et 2018 pour atteindre 79 % avec 11 230 projets immobiliers. La part des investisseurs baisse de 2 points et descend à 19 % des ménages emprunteurs avec 2 690 projets.

Usage des logements acquis avec un prêt en 2018



Source : Ofila Cina-Auran

La géographie de l'investissement — en lien avec le marché locatif — est différente de celle de l'accession. En effet, 59 % des projets d'investissement locatif sont réalisés dans Nantes Métropole et 21 % dans une commune du littoral. Pour l'accession ces pourcentages sont respectivement de 41 % et 13 %.

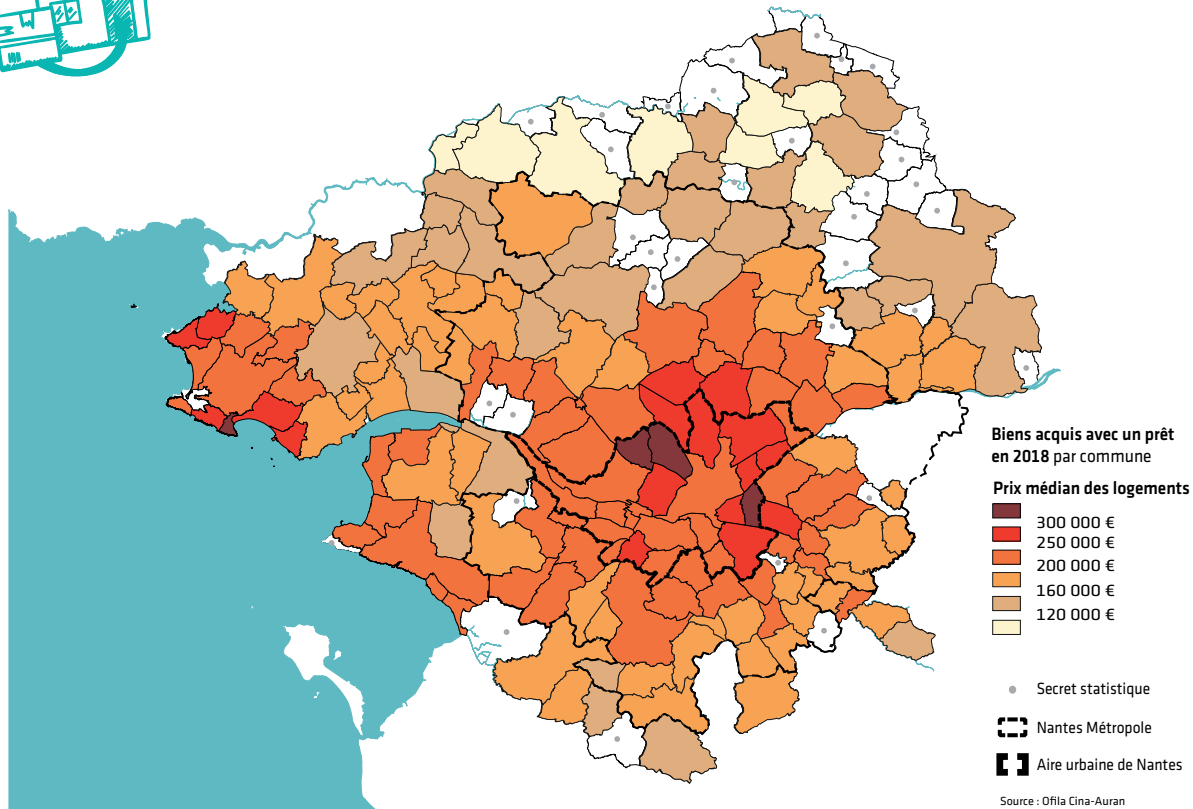
L'allongement de la durée moyenne des prêts, la baisse des taux d'intérêt, la diminution du montant et du taux d'apport entretiennent la dynamique du marché, notamment de l'accession, malgré des prix médians** qui restent élevés : 213 000 € pour une maison neuve (+ 2,3 % entre 2017 et 2018), 200 000 € pour une maison ancienne (+ 2,6 %) ; 178 000 € pour un appartement neuf (stable), 129 500 € pour un appartement ancien (+ 2,6 %). Les prix augmentent particulièrement dans la métropole : + 4,8 % pour une maison ancienne, + 3,5 % pour un appartement ancien. Tendence que confirment les analyses des notaires au premier semestre 2019.

* Oloma - Observatoire du logement de la Métropole Atlantique - observe l'activité de la promotion immobilière et de l'individuel aménagé

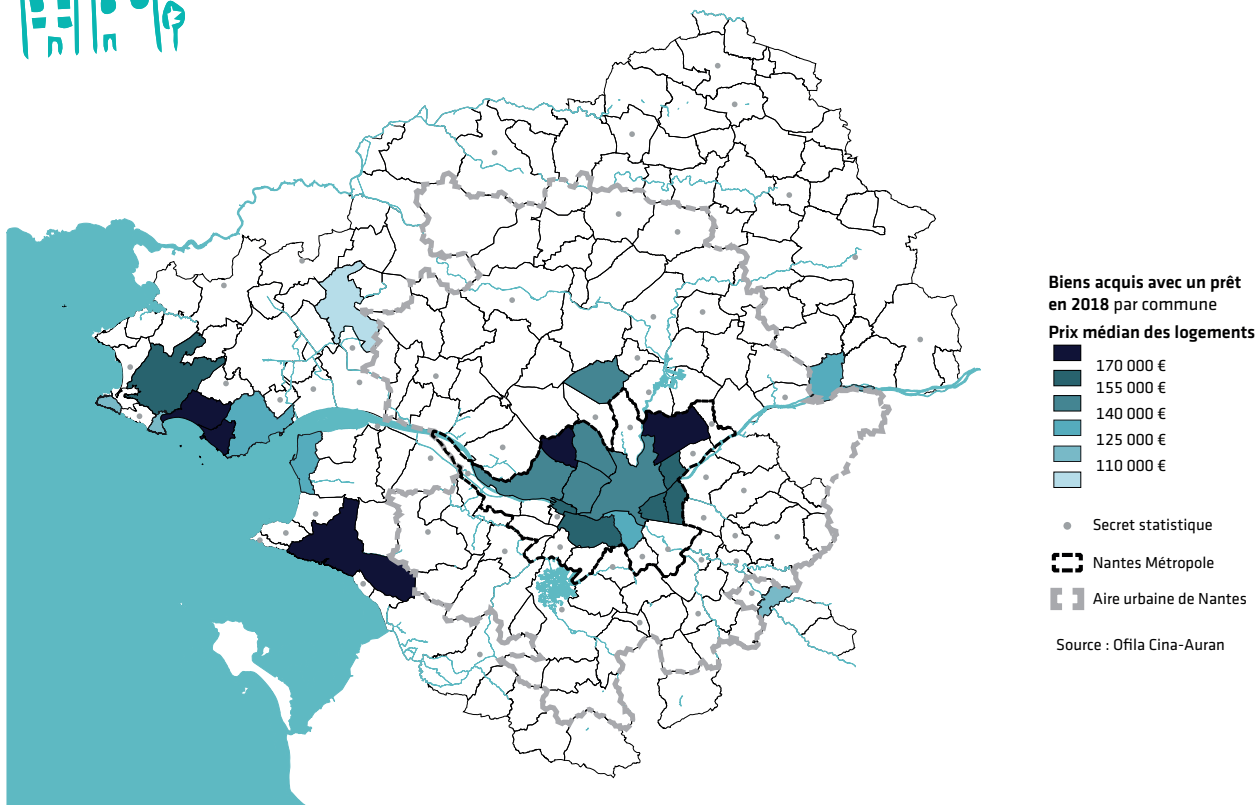
** tous les prix indiqués dans la publication sont des prix médians



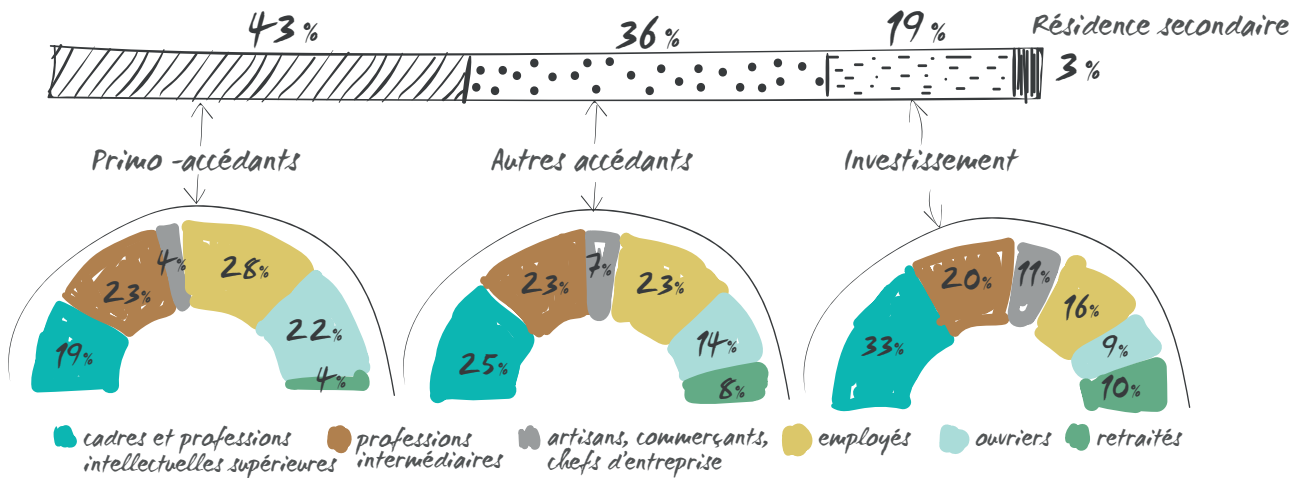
Prix des maisons acquises avec un prêt en 2018



Prix des appartements acquises avec un prêt en 2018



DES ACCÉDANTS AUX PROFILS DIVERSIFIÉS

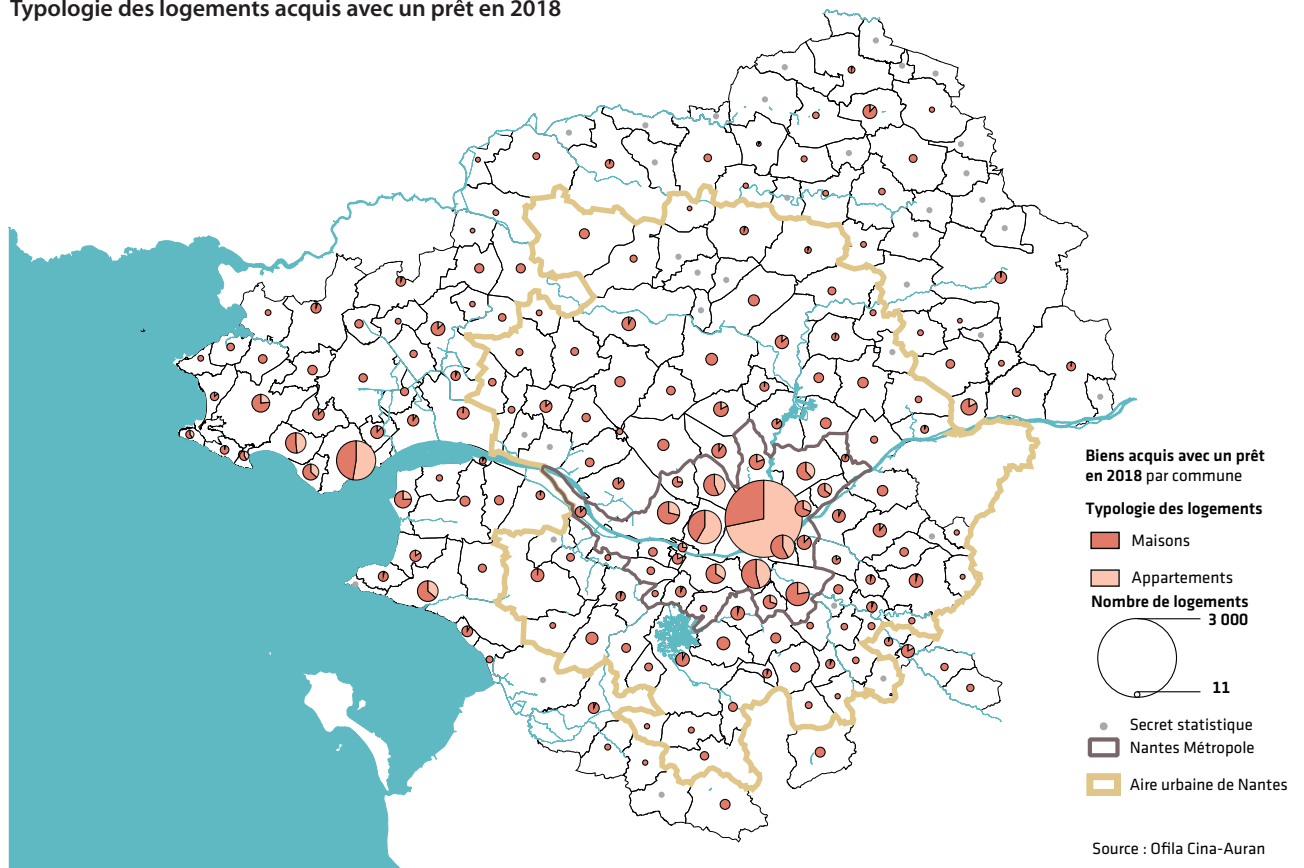


50 % des primo-accédants sont des ouvriers ou des employés. Cette part est de 37 % chez les autres accédants. Les parts des différentes catégories socio-professionnelles sont stables entre 2017 et 2018.

Les conditions toujours plus favorables du crédit (baisse des taux d'intérêt, allongement de la durée des prêts, baisse de l'apport) en réduisant le coût du crédit, permettent donc encore l'accès à la propriété aux ménages des classes moyennes, notamment les plus modestes en primo-accession. La poursuite d'une hausse forte et rapide des prix réduira leurs chances de concrétiser ce type de projet.

Les investisseurs appartiennent plus souvent aux catégories aisées de la population : 53 % sont cadres ou professions intermédiaires, 11% artisans ou commerçants, 10 % retraités. Il est aussi intéressant de noter qu'un quart des investisseurs sont ouvriers ou employés.

Typologie des logements acquis avec un prêt en 2018



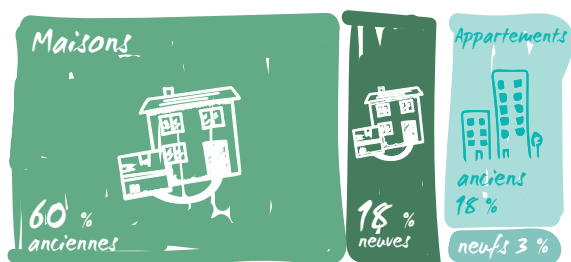
HAUSSE DE LA PART DES MÉNAGES ACCÉDANTS AU MAXIMUM DE LEUR CAPACITÉ DE FINANCEMENT DANS L'ANCIEN

Maisons anciennes et appartements anciens sont les biens phares financés par les accédants avec 78 % de leurs projets. On y observe une augmentation de la part des ménages au maximum de leur capacité de financement entre 2017 et 2018 (+ 1,3 points pour les maisons, + 1,4 points pour les appartements), alors que cette part diminue légèrement pour l'ensemble des accédants (- 0,5 point). Ceci traduit le fait que, malgré l'évolution des conditions de crédit, une part importante de ménages des classes moyennes (ouvriers et employés) et une

part toujours plus importante des ménages jeunes va au taquet de ses possibilités de financement.

Les investisseurs bénéficient, par définition, d'une situation financière globalement plus favorable. Sur les appartements, biens phares de ce marché, les conditions favorables de crédit se traduisent par un allongement de la durée des prêts et une moindre sollicitation de l'apport.

L'ACCESSION



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	204 690 €	+2,3%
Taux d'apport*	7,7 %	-1,9 points
Durée du prêt**	21,5 ans	+2,5 mois
Taux d'effort*	27,2 %	+0,1 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	11,2 %	+1,3 points
Revenu mensuel du ménage*	3 240 €	+0,1 %
Âge*	36 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T5	

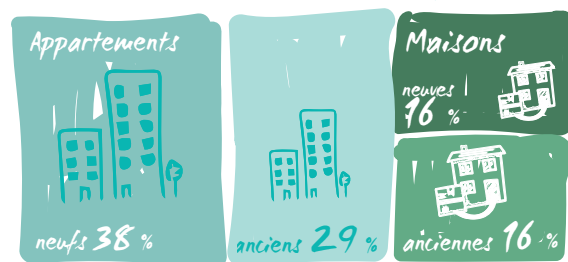
* médiane ** durée moyenne

Financement d'un appartement ancien en accession

	2018	2017-2018
Prix*	142 980 €	+3,3 %
Taux d'apport*	7,9 %	-1,4 points
Durée du prêt**	21,4 ans	+7,1 mois
Taux d'effort*	28,7 %	+0,6 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	15,2 %	+1,4 points
Revenu mensuel du ménage*	2 130 €	+0,1 %
Âge*	31 ans	-1 an
Typologie la plus achetée	T3	

* médiane ** durée moyenne

L'INVESTISSEMENT LOCATIF



Financement d'un appartement neuf en investissement

	2018	2017-2018
Prix*	178 010 €	-0,8%
Taux d'apport*	0,0%	+0,0 point
Durée du prêt**	17,2 ans	+1,3 mois
Taux d'effort*	18,8%	+0,8 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	0,0%	+0,0 point
Revenu mensuel du ménage*	5 170 €	+0,1%
Âge*	49 ans	+1 an
Typologie la plus achetée	T2	

* médiane ** durée moyenne

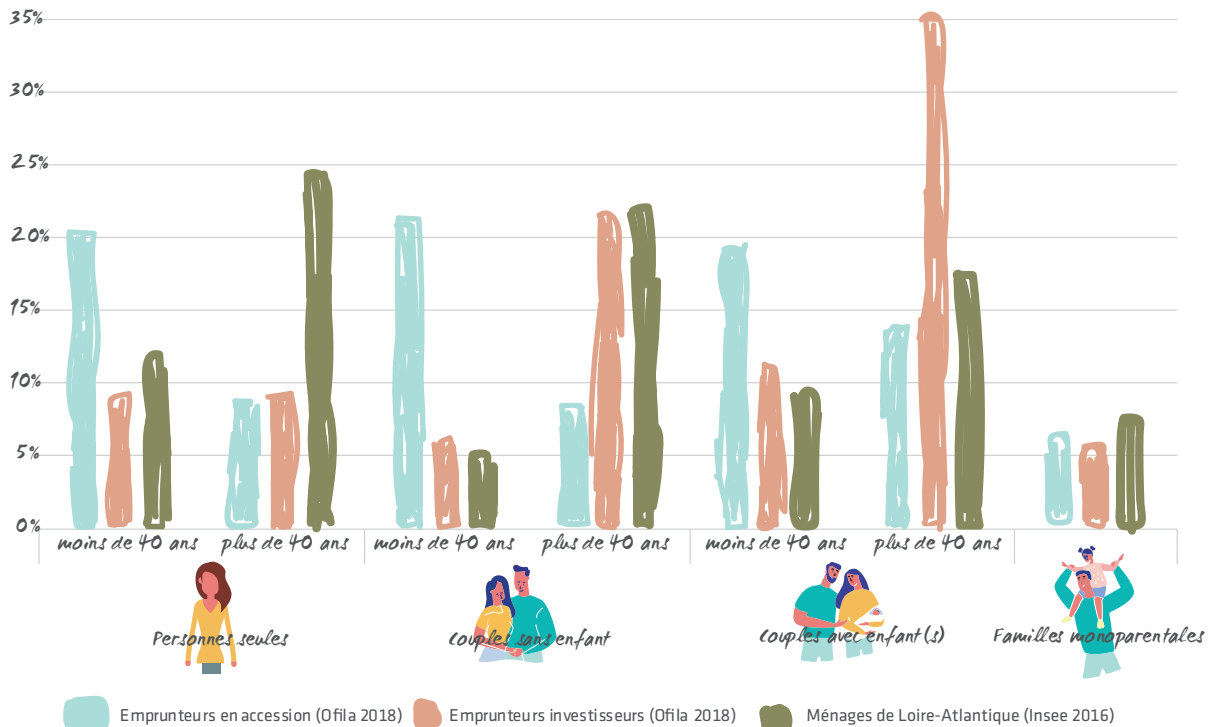
Financement d'un appartement ancien en investissement

	2018	2017-2018
Prix*	96 830 €	+1,2%
Taux d'apport*	5,1%	-1,6 points
Durée du prêt**	16,1 ans	+4,3 mois
Taux d'effort*	14,4%	+0,1 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	0,1%	+0,1 point
Revenu mensuel du ménage*	3 760 €	+0,1%
Âge*	43 ans	-1 an
Typologie la plus achetée	T2	

* médiane ** durée moyenne

DES MÉNAGES ACCÉDANTS PLUS JEUNES ET PLUS FAMILIAUX QUE LA MOYENNE DÉPARTEMENTALE

Répartition des ménages emprunteurs en Loire-Atlantique comparée à l'ensemble des ménages



sources : Ofila Cina-Auran

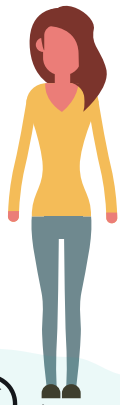
Globalement 56 % des ménages emprunteurs immobiliers en Loire-Atlantique ont moins de 40 ans* alors que cette tranche d'âge représente seulement 30 % de l'ensemble des ménages de Loire-Atlantique. Parallèlement 43 % des ménages emprunteurs sont des familles [couples avec enfant(s) et familles monoparentales] contre 35 % pour la Loire-Atlantique.

Parmi les emprunteurs, les projets immobiliers diffèrent selon l'âge, la composition familiale et la position dans le parcours résidentiel : plus forte proportion d'investisseurs parmi les couples de plus de 40 ans (plus du tiers) ; prédominance de l'accession chez les plus jeunes (la part des accédants varie entre 87 % et 93 %) ; recherche d'une maison par les familles (part dans les projets d'accession comprise entre 77 % et 95 %) et les jeunes couples sans enfant (84 % des projets d'accession).

L'analyse des modalités de financement des projets selon les profils des ménages — détaillées dans les pages suivantes pour les projets les plus représentatifs de chaque profil — montre que, si tous les types de ménages bénéficient des conditions favorables du crédit au travers notamment de la réduction du taux d'apport et de l'allongement de la durée moyenne des prêts, leurs capacités à se positionner sur le marché diffèrent sensiblement.

Ainsi les ménages les plus jeunes vont plus souvent au maximum de leur capacité de financement (par exemple, plus de 25 % pour les personnes seules de moins de 40 ans en accession) et cette proportion est généralement en augmentation (+ 3,6 points pour une maison ancienne en accession pour le même profil). Les spécificités des marchés locaux de Loire-Atlantique risquent de favoriser les projets des ménages les plus aisés dans les territoires les plus chers au détriment de ménages plus modestes qui renonceraient à leur projet ou le réaliseraient ailleurs.

* âge de la personne de référence du ménage



LES PERSONNES SEULES DE MOINS DE 40 ANS

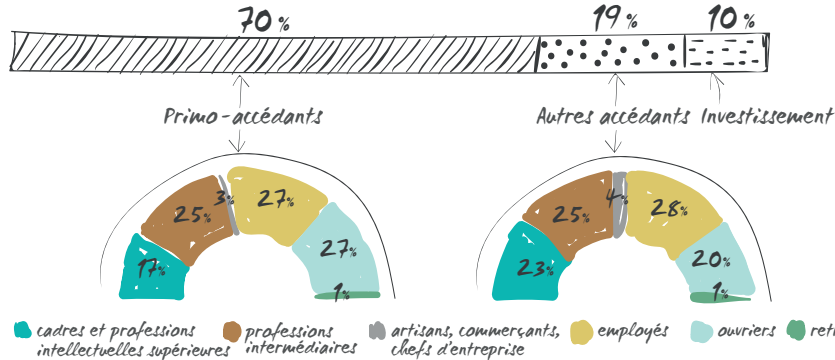


18 % des ménages emprunteurs (+ 1,4 points en un an)

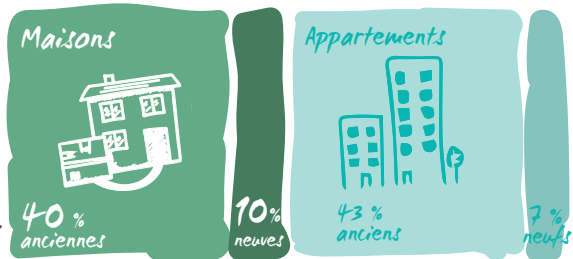


Les primo-accédants toujours plus au taquet de leur capacité de financement

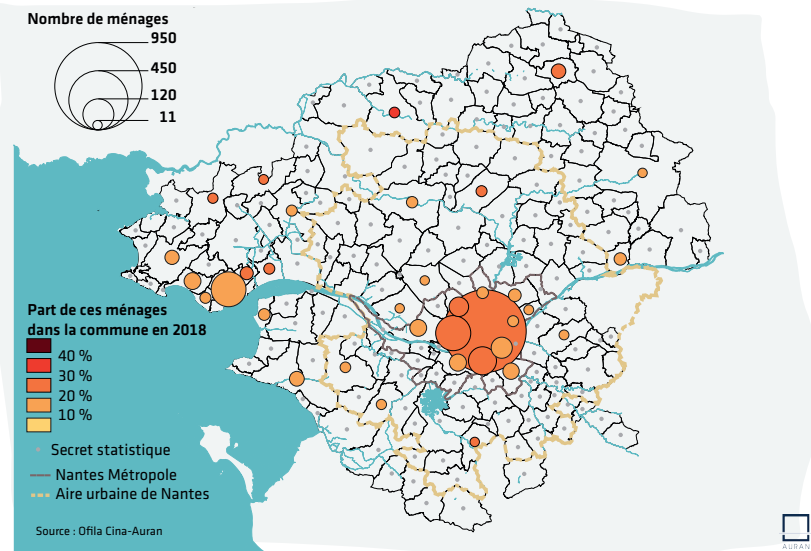
Âgées de 28 ans pour les deux types de projets les plus fréquents (achat d'une maison ou d'un appartement dans l'ancien) les personnes seules de moins de 40 ans y consacrent un budget du même ordre de grandeur, aux alentours de 130 000 €. Entre 2017 et 2018, on observe également que ces personnes exploitent au maximum l'évolution des conditions de crédit : baisse de l'apport et allongement de la durée des prêts. En revanche, la proportion de ménages au maximum de leur capacité de financement reste élevée (27,5 % pour les acquéreurs d'une maison ancienne ; 24,9 % dans le cas des appartements anciens) et en progression (respectivement + 3,6 et + 1,5 points). Ces ménages plutôt urbains sont particulièrement sensibles aux évolutions du marché immobilier local. La poursuite d'une hausse rapide des prix pourrait réduire le nombre de candidats à l'accession dans les principales polarités urbaines du département.



Les accédants en 2018 2 300 projets financés



Où achètent les personnes seules de moins de 40 ans ?



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	129 850 €	-0,1 %
Taux d'apport*	5,6 %	-2,0 points
Durée du prêt**	23,3 ans	+2,4 mois
Taux d'effort*	32,1 %	-0,1 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	27,5 %	+3,6 points
Revenu mensuel du ménage*	1 760 €	-1,4 %
Âge*	28 ans	-1 an
Typologie la plus achetée	T3	

* médiane ** durée moyenne

Financement d'un appartement ancien en accession

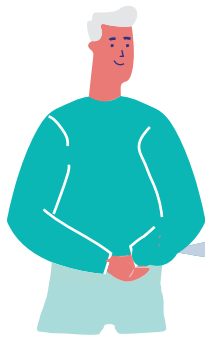
	2018	2017-2018
Prix*	128 470 €	+3,6 %
Taux d'apport*	6,4 %	-1,2 points
Durée du prêt**	23,0 ans	+7,3 mois
Taux d'effort*	31,5 %	+0,3 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	24,9 %	+1,5 points
Revenu mensuel du ménage*	1 790 €	+2,1 %
Âge*	28 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T2	

* médiane ** durée moyenne

Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	28,2 %	+ 3,3 points
Nantes Métropole (hors Nantes)	17,1 %	+ 1,3 points
Couronne péri-urbaine	12,0 %	- 1,4 points
Littoral	14,9 %	+ 3,0 points
Reste du département	17,8 %	+ 3,2 points

sources : Ofila Cina-Auran



LES PERSONNES SEULES DE PLUS DE 40 ANS

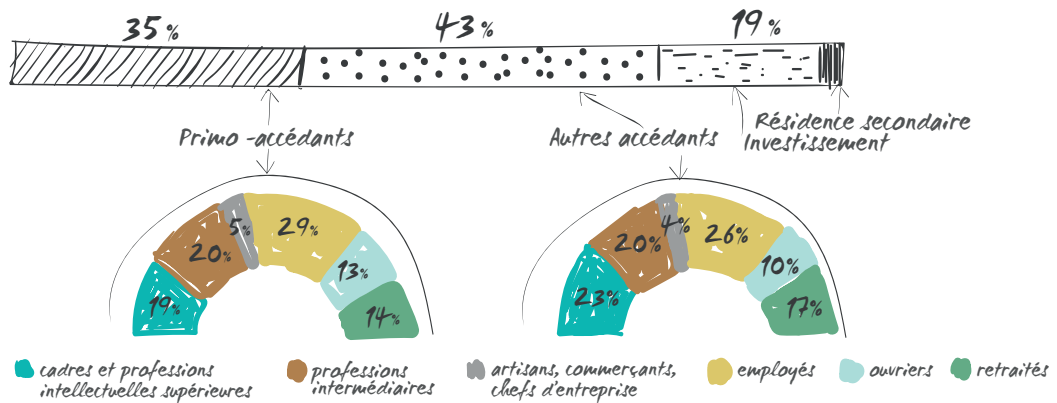
9,1 % des ménages emprunteurs (+0,1 point en un an)



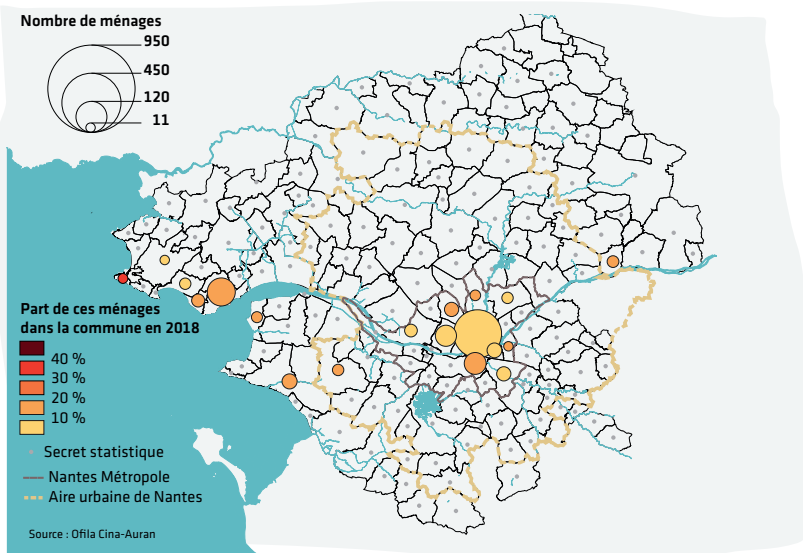
Des quinquagénaires aux profils résidentiels variés

Ces ménages qui empruntent pour acquérir leur logement sont plutôt dans la cinquantaine. Des parcours de vie variés et les évolutions de leur ménage (séparation, veuvage...) se retrouvent dans des profils d'achat diversifiés : 35 % de primo-accédants, 43 % d'autres accédants et 19 % d'investisseurs.

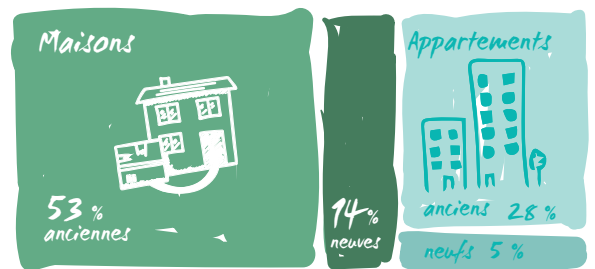
Les personnes en accession acquièrent majoritairement des maisons anciennes. Elles y consacrent un budget relativement limité et bénéficient d'un apport significatif (24 %) même s'il baisse (- 6,6 points) grâce aux conditions favorables du crédit. Elles sont rarement au maximum de leur capacité de financement. De profils plutôt urbains, elles privilégient les achats sur Nantes et le littoral. Si la hausse des prix se poursuit dans ces secteurs, le nombre de biens correspondant à leur budget pourrait se réduire, s'ils ne sont pas en mesure d'accroître leur taux d'apport initial.



Où achètent les personnes seules de plus de 40 ans ?



Les accédants en 2018 1 010 projets financés



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	157 810 €	-2,9 %
Taux d'apport*	24,0 %	-6,6 points
Durée du prêt**	17,6 ans	+4,4 mois
Taux d'effort*	28,2 %	+0,2 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	4,8 %	-0,9 point
Revenu mensuel du ménage*	2 100 €	-4,5 %
Âge*	50 ans	+0 an(s)
Typologie la plus achetée	T4	

* médiane ** durée moyenne

sources : Ofila Cina-Auran

Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	9,5 %	+ 0,5 point
Nantes Métropole hors Nantes	9,5 %	+ 0,2 point
Couronne péri-urbaine	7,0 %	- 0,2 point
Littoral	11,8 %	- 0,7 point
Reste du département	8,4 %	+ 0,8 point



LES COUPLES SANS ENFANT, ÂGÉS DE MOINS DE 40 ANS



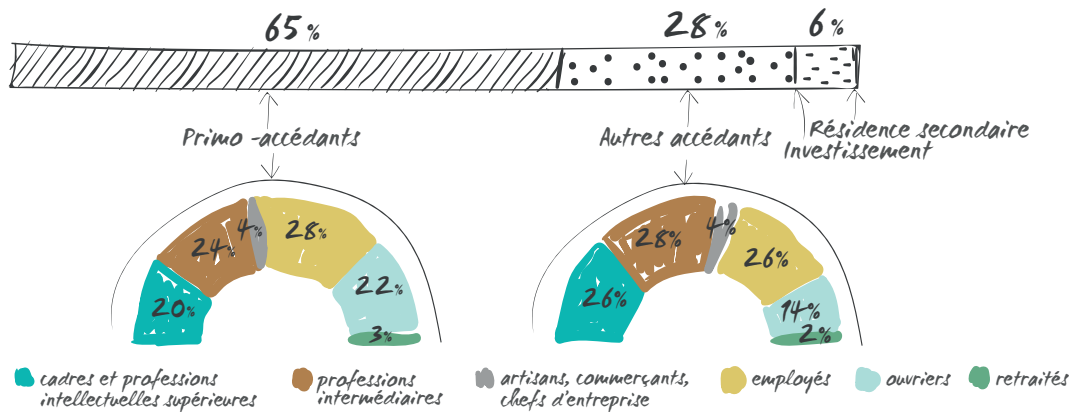
18 % des ménages emprunteurs (-0,4 point en un an)



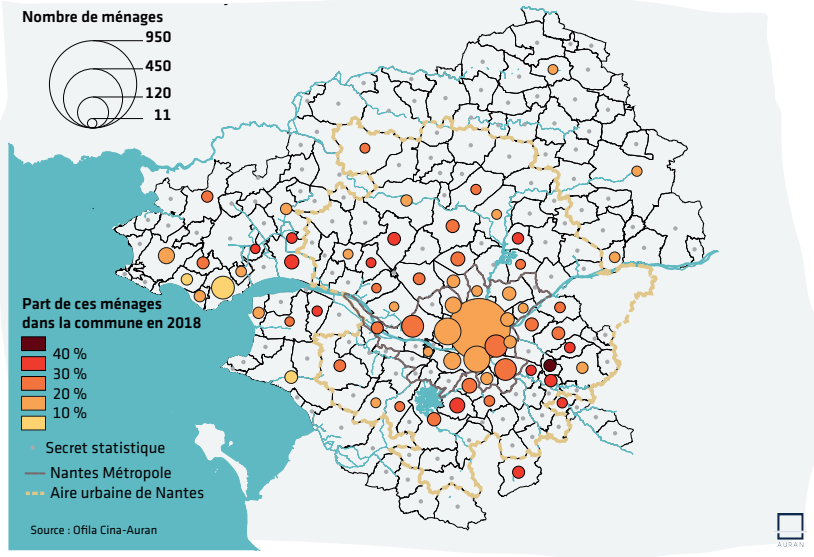
Trentenaires en couple cherchent maison à tout prix

Ces couples dans la trentaine sont essentiellement des primo-accédants. Ils achètent avant tout des maisons anciennes dans la perspective d'une évolution probable de leur structure familiale, anticipant l'arrivée d'enfants. Ils consacrent un budget important à leur projet d'accession et profitent des conditions favorables du crédit pour éviter d'être trop souvent au maximum de leur capacité de financement. Malgré tout la part des ménages qui vont au taquet est de 13,7 % et connaît une progression sensible en 2018 (+ 1,6 points).

Ces profils sont caractéristiques de la couronne péri-urbaine où ils représentent 24,3 % des acquéreurs. Pour autant on en compte également un volume très significatif dans Nantes Métropole (980 projets en accession) dont 40 % dans la seule ville de Nantes.

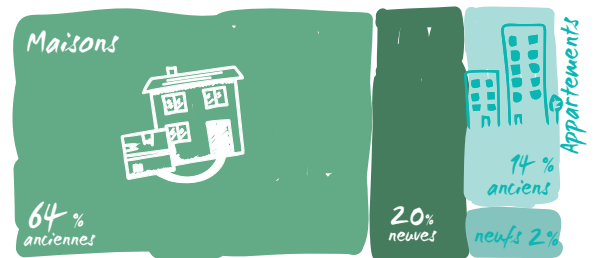


Où achètent les couples sans enfant de moins de 40 ans ?



Les accédants en 2018

2 400 projets financés



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	211 090 €	+3,7 %
Taux d'apport*	5,0 %	-2,4 points
Durée du prêt**	23,5 ans	+1,9 mois
Taux d'effort*	27,5 %	+0,3 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	13,7 %	+1,6 points
Revenu mensuel du ménage*	3 370 €	+0,8 %
Âge*	30 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T5	

* médiane ** durée moyenne

sources : Ofila Cina-Auran

Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	15,7 %	- 0,1 point
Nantes Métropole hors Nantes	18,3 %	+ 0,7 point
Couronne péri-urbaine	24,3 %	- 2,2 points
Littoral	10,4 %	+ 0,7 point
Reste du département	18,9 %	- 1,7 points



LES COUPLES SANS ENFANT, ÂGÉS DE PLUS DE 40 ANS

11,9 % des ménages emprunteurs (-0,9 point en un an)

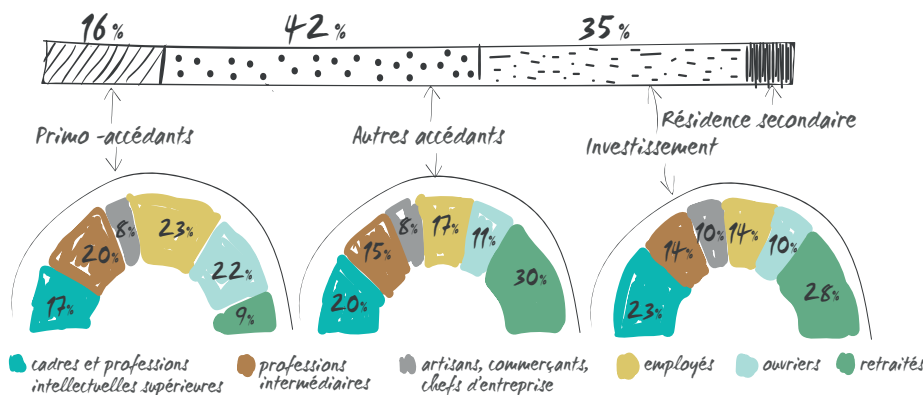


La retraite ça se prépare tant en accession ...

Ces ménages achètent essentiellement des maisons, notamment sur le littoral, en mobilisant un apport important. Âgés d'une cinquantaine d'années ils sont très rarement au maximum de leur capacité de financement et bénéficient des conditions de crédit pour réaliser leur projet immobilier. Près d'un tiers sont des retraités.

... qu'en investissement locatif

Ces ménages, dans la fin de la cinquantaine, représentent 22 % des investisseurs du département. La part des retraités (28 %) et des artisans/commerçants (10 %) est élevée dans ce profil. Aisés, ils bénéficient des conditions favorables du crédit pour réaliser leur projet et se constituer un capital dans la perspective d'avoir un revenu complémentaire à l'issue du prêt.

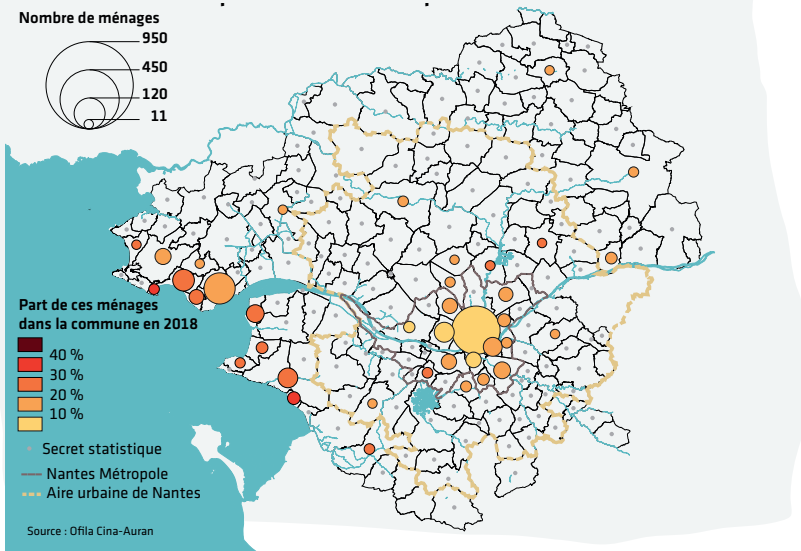


Les accédants en 2018

980 projets financés



Où achètent les couples sans enfant de plus de 40 ans ?



Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	9,7 %	- 2,0 points
Nantes Métropole hors Nantes	11,0 %	- 0,9 point
Couronne péri-urbaine	10,1 %	+ 1,4 points
Littoral	20,2 %	- 2,5 points
Reste du département	10,7 %	- 1,3 points

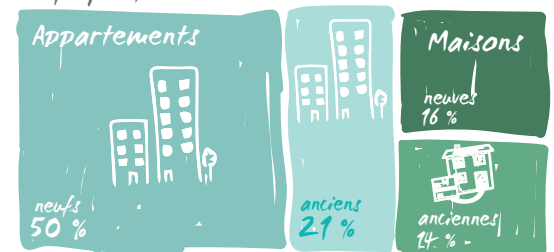
Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	229 630 €	+1,6 %
Taux d'apport*	12,2 %	-13,8 points
Durée du prêt**	16,9 ans	+12,3 mois
Taux d'effort*	23,3 %	+1,3 points
Ménages au maximum de leur capacité de financement	2,1 %	+0,9 point
Revenu mensuel du ménage*	3 740 €	-0,7 %
Âge*	53 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T5	

* médiane ** durée moyenne

Les investisseurs en 2018

590 projets financés



Financement d'un appartement neuf en investissement

	2018	2017-2018
Prix*	178 350 €	-2,0%
Taux d'apport*	0,0%	-0,4 point
Durée du prêt**	15,3 ans	+1,0 mois
Taux d'effort*	19,8%	+1,3 points
Ménages au maximum de leur capacité de financement	0,0%	+0,0 point
Revenu mensuel du ménage*	5 090 €	+0,1%
Âge*	56 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T2	

* médiane ** durée moyenne



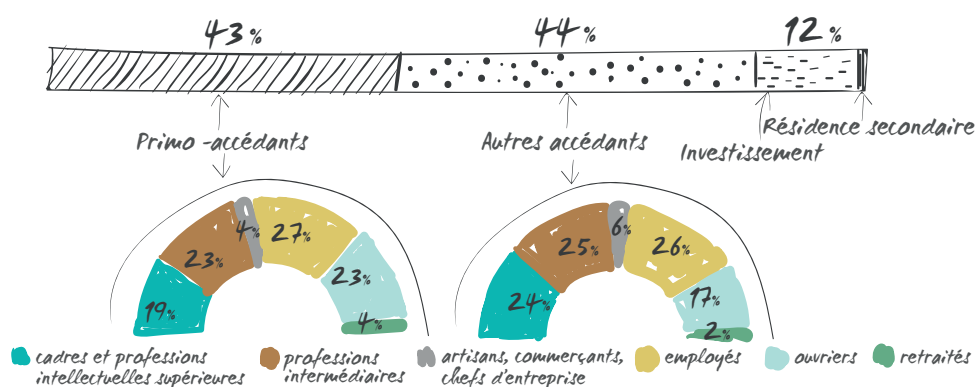
LES COUPLES AVEC ENFANT(S), ÂGÉS DE MOINS DE 40 ANS

17,8 % des ménages emprunteurs (- 0,4 point en un an)

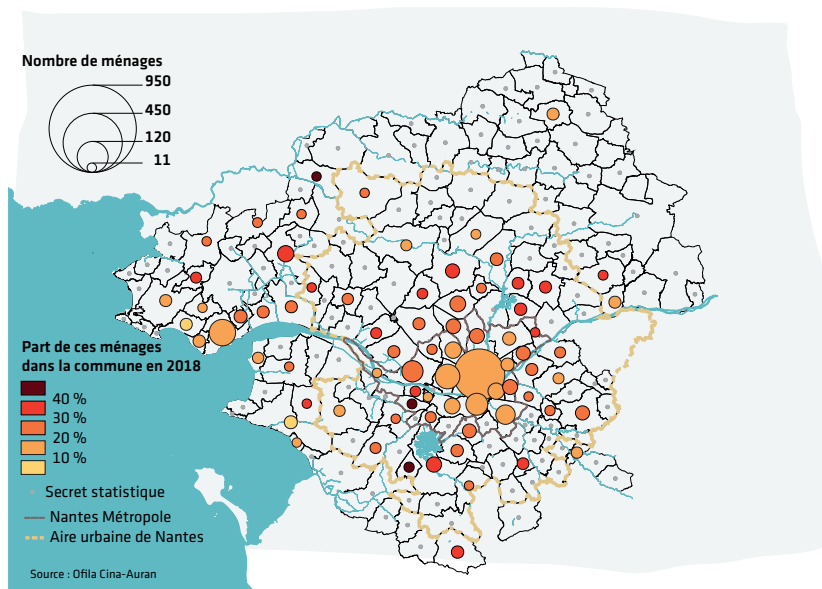


Les familles toujours à la recherche de grandes maisons

Comme les couples sans enfant du même âge il s'agit très majoritairement d'accédants à la propriété qui achètent des maisons anciennes pour loger confortablement leur famille. Dans la seconde moitié de la trentaine, appartenant aux classes moyennes, ils consacrent un budget important à leur projet. Ils vont rarement au maximum de leur capacité de financement (11 % pour les acquéreurs de maisons anciennes) ; cependant cette part augmente sensiblement en 2018 (+ 1,9 points). Ils sont très présents dans la couronne péri-urbaine – comme leurs homologues sans enfant – où ils représentent 24,7 % des acquéreurs. Néanmoins ils sont nombreux dans Nantes Métropole (740 projets en accession) dont 71 % hors de la ville de Nantes.



Où achètent les couples avec enfant(s) de moins de 40 ans ?



Les accédants en 2018

2 200 projets financés



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	226 410 €	-0,7 %
Taux d'apport*	6,2 %	-2,0 points
Durée du prêt**	23,3 ans	+5,7 mois
Taux d'effort*	27,2 %	-0,2 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	11,0 %	+1,9 points
Revenu mensuel du ménage*	3 550 €	+0,8 %
Âge*	34 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T5	

* médiane ** durée moyenne

sources : Ofila Cina-Auran

Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	10,9 %	- 1,8 points
Nantes Métropole hors Nantes	17,3 %	- 0,6 point
Couronne péri-urbaine	24,7 %	+ 0,1 point
Littoral	12,2 %	- 0,8 point
Reste du département	22,6 %	+ 0,0 point



LES COUPLES AVEC ENFANT(S), ÂGÉS DE PLUS DE 40 ANS



18,6 % des ménages emprunteurs (-0,2 point en un an)



Des accédants aisés achetant des maisons à des prix très élevés

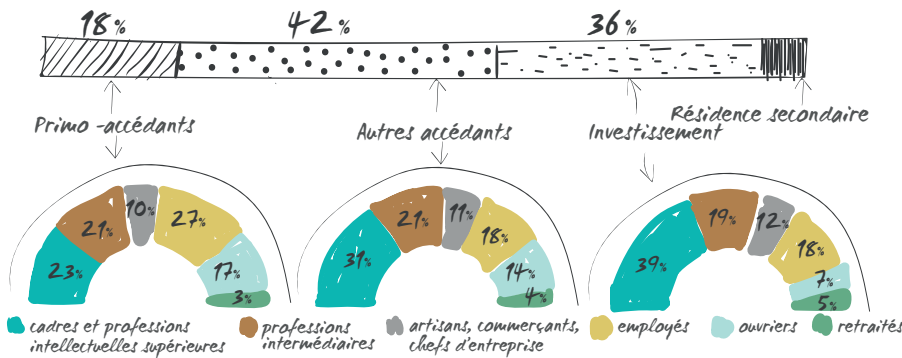
Au milieu de la quarantaine, ces ménages profitent à plein de l'évolution des conditions de crédit pour acheter des maisons anciennes au prix fort afin de loger leur famille.

Des investisseurs, aisés, se constituant un revenu complémentaire

Ces ménages dans la fin de la quarantaine représentent 36 % des investisseurs du département. La proportion de cadres (39 %) y est élevée. Ils bénéficient des conditions de crédit en réduisant leur taux d'effort et leur taux d'apport.

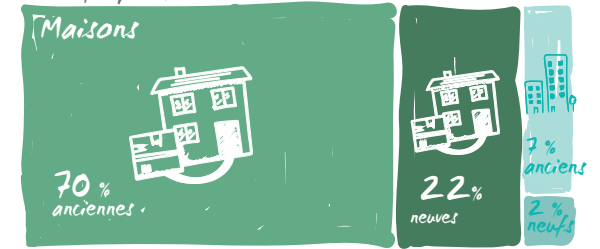
De nombreux projets au cœur des agglomérations, dans leurs proches couronnes et sur le littoral

Ces ménages sont très présents sur le littoral (24 % des projets) et dans Nantes Métropole (19,7 %). À Nantes 59 % des 600 projets sont en investissement locatif. Ailleurs dans Nantes Métropole 65 % des 650 projets sont en accession.



Les accédants en 2018

1 580 projets financés



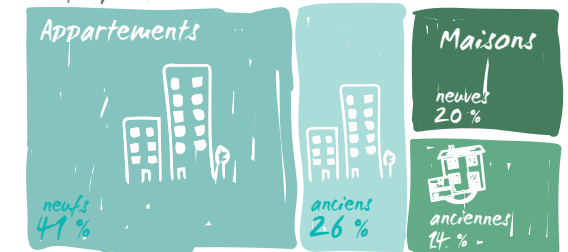
Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	265 000 €	+6,0 %
Taux d'apport*	10,0 %	-4,2 points
Durée du prêt**	19,7 ans	-3,2 mois
Taux d'effort*	24,2 %	-0,3 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	4,3 %	+0,9 point
Revenu mensuel du ménage*	4 230 €	+3,7 %
Âge*	45 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T5	

* médiane ** durée moyenne

Les investisseurs en 2018

950 projets financés

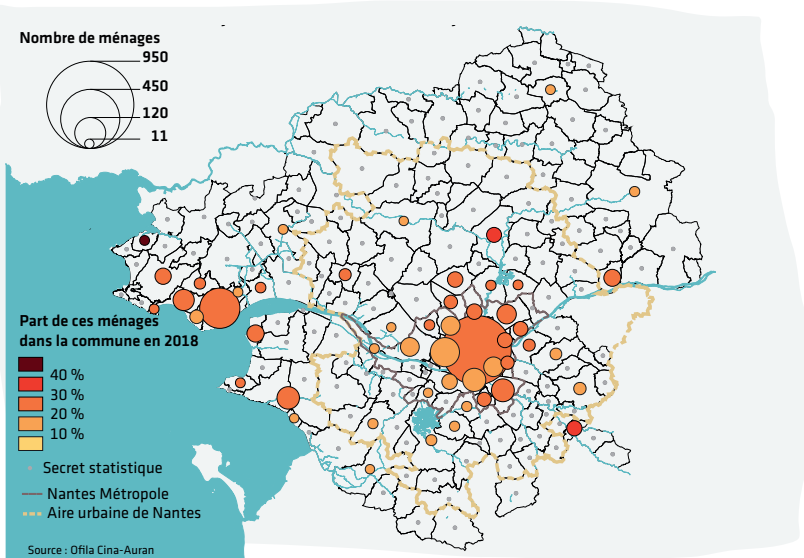


Financement d'un appartement neuf en investissement

	2018	2017-2018
Prix*	181 670 €	-0,9 %
Taux d'apport*	0,0 %	+0,0 point
Durée du prêt**	17,8 ans	+0,4 mois
Taux d'effort*	16,2 %	-0,6 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	0,0 %	+0,0 point
Revenu mensuel du ménage*	6 040 €	+2,0 %
Âge*	48 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T2	

* médiane ** durée moyenne

Où achètent les couples avec enfant de plus de 40 ans ?



Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	20,0 %	- 0,3 point
Nantes Métropole hors Nantes	19,5 %	- 1,3 points
Couronne péri-urbaine	15,7 %	+ 1,2 points
Littoral	24,0 %	+ 0,9 point
Reste du département	15,0 %	- 1,0 point



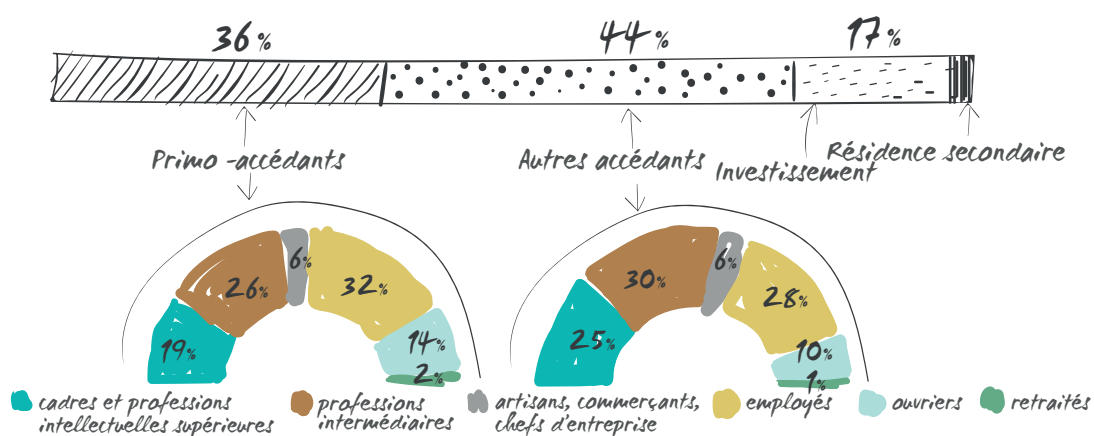
LES FAMILLES MONOPARENTALES

6,6 % des ménages emprunteurs (+ 0,4 point en un an)

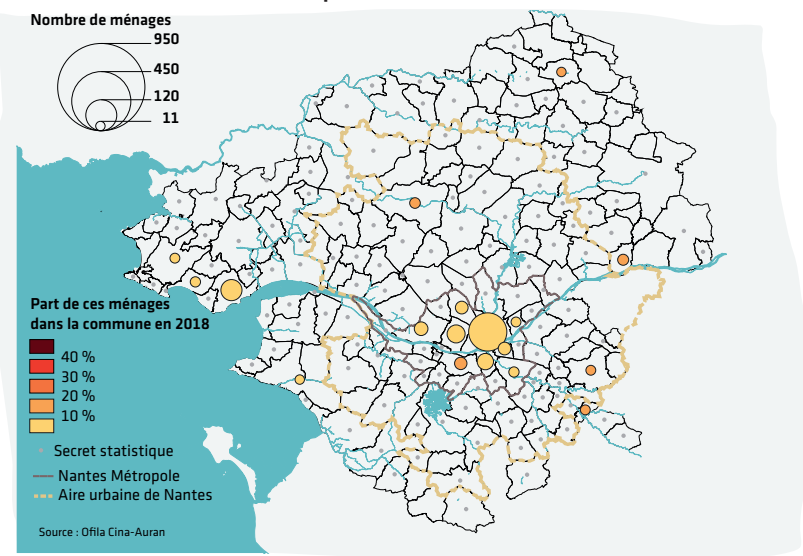


Financer un grand logement avec un seul revenu reste difficile

Compte tenu de leur niveau de revenu et de leurs besoins en grands logements – liés aux évolutions de leurs ménages (recomposition, séparation) – les familles monoparentales sont peu nombreuses sur le marché de l'accession. Elles ne peuvent réaliser leurs projets que grâce à un taux d'apport élevé (16,8 % pour les acquéreurs de maisons anciennes) – d'ailleurs en hausse (+ 1,8 points) – et les maisons qu'elles achètent sont plus petites que celles des autres familles.



Où achètent les familles monoparentales ?

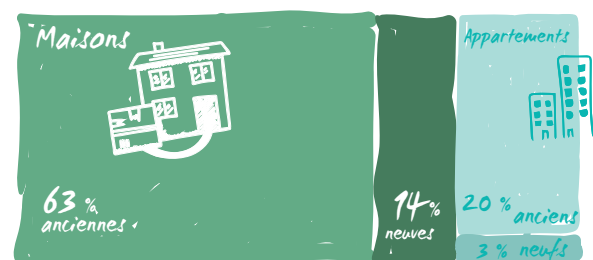


Part de ces ménages acquéreurs dans les territoires

Nantes	6,0 %	+ 0,3 point
Nantes Métropole hors Nantes	7,3 %	+ 0,6 point
Couronne péri-urbaine	6,2 %	+ 1,2 points
Littoral	6,4 %	- 0,6 point
Reste du département	6,7 %	+ 0,1 point

Les acquédants en 2018

760 projets financés



Financement d'une maison ancienne en accession

	2018	2017-2018
Prix*	172 460 €	+3,7 %
Taux d'apport*	16,8 %	+1,8 points
Durée du prêt**	20,7 ans	-4,4 mois
Taux d'effort*	27,9 %	-0,5 point
Ménages au maximum de leur capacité de financement	8,8 %	-1,7 points
Revenu mensuel du ménage*	2 360 €	+9,0 %
Âge*	43 ans	+0 an
Typologie la plus achetée	T4	

* médiane ** durée moyenne

sources : Ofila Cina-Auran

CONCLUSIONS & ENJEUX

L'importance de la demande en logement – alimentée par la forte croissance démographique et économique – et l'évolution des conditions de crédit ont entretenu la dynamique du marché immobilier de la Loire-Atlantique en 2018. Cependant ce dynamisme concerne surtout l'accession à la propriété dans l'ancien (transactions en hausse de + 1,4 %) alors que l'accession dans le neuf faiblit (- 14,3 %) et que l'investissement locatif marque le pas (- 6,9 % dans l'ancien et - 24,3 % dans le neuf).

Par ailleurs – en lien avec la hausse des prix, notamment dans la métropole, sa proche couronne et le littoral – la proportion de jeunes ménages accédants au maximum de leur capacité de financement augmente, traduisant la fragilité des marchés de l'accession sur ces territoires. Cette tendance haussière sur les prix conduit également à augmenter la part des profils d'accédants les plus aisés dans les territoires les plus chers et la périphérie proche de la métropole, même si l'accession pour les profils modestes y reste encore importante.

Les collectivités sont confrontées à un enjeu fort si elles souhaitent maintenir la mixité sociale des accédants, offrir des conditions favorables pour répondre à la demande et permettre la fluidité des parcours résidentiels sur leurs territoires. Dans cette perspective et considérant l'extrême faiblesse du nombre de logements vacants en Loire-Atlantique, elles doivent favoriser une production neuve importante avec des efforts soutenus en matière d'accession sociale et abordable.

Source & définitions

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 48 000 prêts bancaires immobiliers pour la période 2016-2018 couvrant les deux tiers des ventes de logements réalisées en Loire-Atlantique.

- Les prix d'acquisition s'entendent frais d'agence inclus, hors frais d'actes de vente.
- Le taux d'apport est le rapport entre le montant de l'apport personnel et le prix d'acquisition.
- Le taux d'effort est le rapport entre la mensualité du prêt et les revenus mensuels du ménage.
- Les ménages au maximum de leur capacité de financement sont des ménages dont le projet est financé en combinant un taux d'effort élevé ($\geq 30\%$), un apport personnel faible (inférieur à 10 000 €) et une durée de prêt longue (≥ 25 ans).



- "Acquisition immobilière : qui sont les emprunteurs en Loire-Atlantique en 2017 ?", Synthèse de l'Auran n°41, février 2019
- "Le financement de l'habitat en 2018", Acpr-Banque de France, Analyses et synthèses n°107, juillet 2019



Pour aller plus loin

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