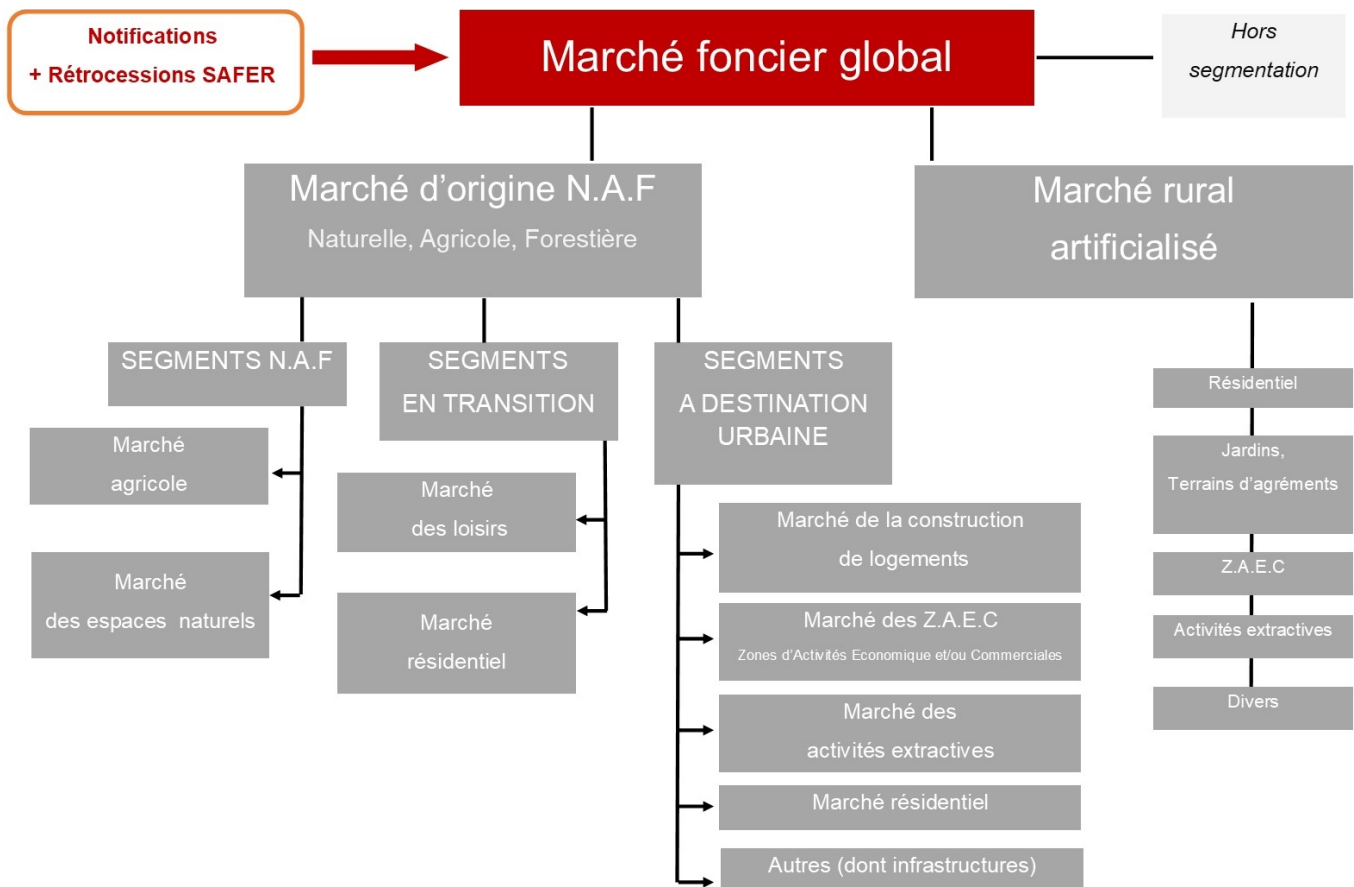


Évolutions générales du marché foncier notifié à la Safer



Tab 1 > Evolution de l'activité foncière régionale par période triennale

Évolutions par période triennale	2002-2004	2005-2007	2008-2010	2011-2013	2014-2016	2017-2019
Nombre de transactions	42 713 /	45 617 (+6.8%)	40 200 (-11.9%)	40 128 (-0.2%)	51 041 (+27.2%)	79 037 (+54.9%)
Surfaces (ha)	121 143 ha /	126 558 ha (+4.2%)	110 044 ha (-13%)	107 068 ha (-2.7 %)	130 586 ha (+22 %)	167 470 ha (+28.2%)
Valeur milliards €	1.597 M€ /	2.440 M€ (+52.8%)	2.066 M€ (-15.3%)	2.163 M€ (+4.7%)	3.182 M€ (+47.1%)	7.058 M€ (+121.8%)

A compter de la dépression financière mondiale de l'été 2008 suivi des crises économiques et des dettes souveraines de 2012-2013, le marché foncier régional, comme national, a traversé près de cinq exercices au mieux « moribonds » entrecoupés de chutes d'activités marquées notamment en 2009 (recul de 16% des transactions) et en 2012 (- 5 %).

Seul l'exercice 2011 a enregistré, durant cette période, un certain rebond, généré « artificiellement » par des anticipations de ventes liées à l'incidence fiscale d'imposition sur les plus-values immobilières des résidences secondaires (disposition applicable à partir du 1^{er} janvier 2012).

Cette accumulation de nuages macro-économiques explique le plongeon de l'activité foncière régionale en 2008-2010 (- 12%) et l'apathie du marché en 2011-2013, comme en témoigne les évolutions triennales précisées dans le Tableau 1 ci-dessus.

Les premiers signes d'une amélioration conjoncturelle de l'activité sur les marchés fonciers, se font ressentir au dernier trimestre 2013 et se confirment en 2014 (hausse de + 5% des transactions).

Toutefois, l'impact structurel de la L.A.A.F (loi n°2014-1170 du 13 octobre 2014) qui « imprègne » très lourdement les statistiques du marché foncier de 2015 à 2017, rend l'évaluation de l'évolution conjoncturelle de ces 3 exercices difficilement mesurable par les Safer.

- De nombreux notaires avaient commencé à anticiper cette mesure (applicable à partir du 1^{er} janvier 2016) dans les derniers mois de 2015, année marquée par une progression atypique du nombre de projets d'acquisitions (+ 10%).
- 2016, fut naturellement, l'année de « rupture » avec un bond de près de 40% des opérations (21 400), niveau de progression qui ne s'est jamais renouvelé depuis. Les temps « d'adaptations » des offices à notifier systématiquement la Safer, ne furent toutefois pas régularisés de manière exhaustive sur 2016, l'année 2017 restant encore marquée par un bond de près de 15% des transactions.

A partir de 2018, la diffusion exhaustive des biens notifiés à la Safer, semble se normaliser du côté des notaires. Le taux de progression constaté (hausse de + 6% des transactions), traduit avant tout une ferme dynamique conjoncturelle sur le foncier régional, confirmée en 2019 par un « emballement » des projets de vente (+11.5%).

Les mesures législatives liées à l'élargissement de l'assiette des biens notifiés combinées à un contexte macro-économique favorable, ont ainsi contribué à faire bondir de près de 62 % le nombre d'opérations enregistrées par la Safer des Pays de la Loire sur la dernière période sexennale (2014-2019 : plus de 130 000 opérations contre 80 300 entre 2008-2013).

En termes de superficies mises sur le marché, l'évolution des volumes enregistrés sur ces dix dernières années, se cale sur les dynamiques cycliques que nous venons de décrire en nombre de transactions.

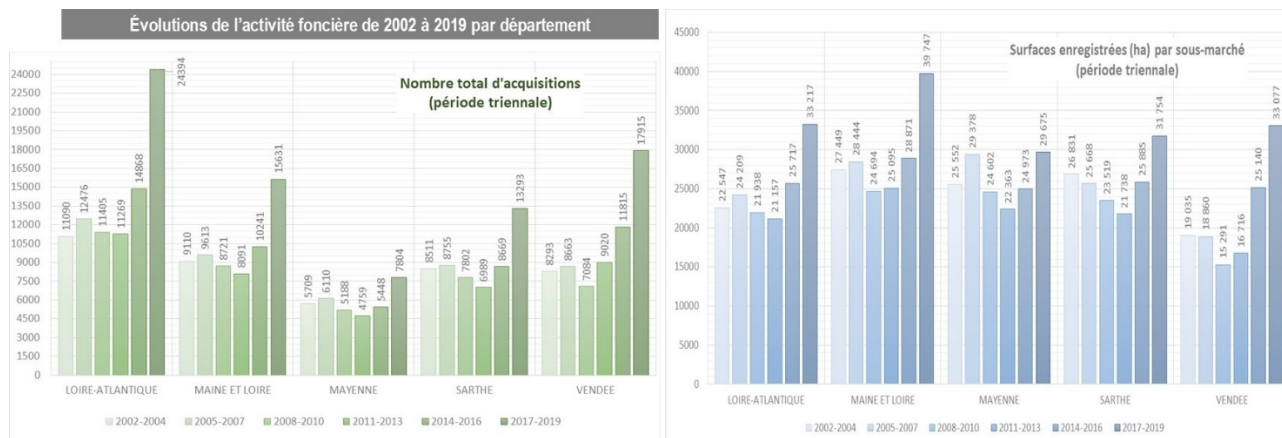
Après une contraction de plus de 12.5 % des surfaces notifiées entre 2008 et 2013 (217 000 ha), l'activité a progressé de plus de 37 % sur la période suivante (2014-2019) pour représenter plus de 298 000 ha, soit l'équivalent de la S.A.U de plus de 3 800 exploitations agricoles (SAU moy. Régionale : 79 ha).

Nous soulignerons toutefois que le différentiel de progression observé de 2014 à 2019, entre les surfaces notifiées (+37 %) et le nombre d'opérations (+62%), est important. Un tel écart s'explique, comme nous allons le voir dans les chapitres suivants, par une augmentation très soutenue de certains profils de biens notifiés.

Autre particularisme sur cet indicateur, la progression des superficies notifiées à la Safer, a commencé à être observée dès l'exercice 2014 (+11% : 39 000 ha) et le rythme de progression des volumes a été quasi continu jusqu'en 2019 (+ 7 à + 13 %/an).

1.2 > Bilan de l'activité foncière enregistrée à l'échelle départementale

Graph & Tab 2 > Evolution de l'activité foncière départementale par période triennale



Évolutions par période sexennale	2002-2007 Nombre	2008-2013 Nombre	2014-2019 Nombre	2002-2007 Surface (ha)	2008-2013 Surface (ha)	2014-2019 Surface (ha)
Pays de la Loire	88 330	80 328 (-9.1%)	130 078 (+62%)	247 971 ha	217 113 ha (-12.4%)	298 056 ha (+37.3%)
Loire-Atlantique	23 566	22 674 (-3.8 %)	39 262 (+73%)	46 755 ha	43 094 ha (-7.8%)	58 933 ha (+37 %)
Maine et Loire	18 723	16 812 (-10.2%)	25 872 (+54%)	55 892 ha	49 788 ha (-11%)	68 618 ha (+38%)
Mayenne	11 819	9947 (-15.8%)	13 252 (+33%)	54 929 ha	4695 ha (-14%)	54 648 ha (+16%)
Sarthe	17 266	14 791 (-14.3%)	21 962 (+48%)	52 498 ha	45 257 ha (-14%)	57 638 ha (+27%)
Vendée	16 956	16 104 (-5%)	29 730 (+85%)	37 895 ha	32 007 ha (-15%)	58 217 ha (+82%)

L'évolution générale des marchés fonciers départementaux suit partout les tendances que nous venons d'exposer à l'échelle régionale à savoir une baisse des ventes sur la période 2008-2013, suivi d'un « emballement » statistique de l'activité foncière de 2014 à 2019 (tab 2).

Comparées aux trois autres départements (tab 2. ci-dessus), la Loire-Atlantique et la Vendée, ont toutefois enregistré, une moindre contraction de leur niveau d'activité foncière sur la période 2008-2013 et une progression plus sensible entre 2014 et 2019 (différentiel interdépartemental de près de 10 points sur le 1^{er} cycle et de plus de 25 points sur le second).

Ces écarts reposent, comme nous le verrons, par une résilience puis une dynamique plus ferme de la majorité des marchés fonciers locaux.

Nous soulignerons également un différentiel notable en terme de transactions, entre la Loire-Atlantique (plus de 39 000 cessions entre 2014 et 2019) et les autres départements (ex : Mayenne > 13 250 cessions ; Sarthe > près de 22 000).

Cet écart qui n'est « nouveau » (nous l'avions déjà révélé dans les précédentes études), s'explique structurellement par l'incidence d'un maillage parcellaire et patrimonial extrêmement morcelé dans ce département, et par les effets de la L.A.A.A.F qui ont exacerbé un peu plus cette situation depuis 2016.

En surface, le Maine et Loire se détache toujours en terme de volumes notifiés (68 600 ha enregistrés entre 2014 et 2019) avec un écart de plus de 10 000 hectares par rapport aux autres départements. Ce contexte reste aussi avant tout structurel, généré par des patrimoines fonciers généralement plus conséquents et mieux structurés combinés à l'incidence de ventes d'importants massifs boisés (profil de cessions peu récurrents dans les autres territoires).

Tendance plus singulière, la Vendée a enregistré une très forte ouverture de son foncier sur la période 2014-2019 (hausse de +82% contre +16 à + 38% dans les autres départements). Les volumes notifiés (58 000 ha) rattrapent ou dépassent ainsi ceux de la Mayenne ou de la Sarthe alors que l'activité représentait à peine 32 000 ha en 2008-2013 (contre plus de 45 000 ha pour les deux autres départements).

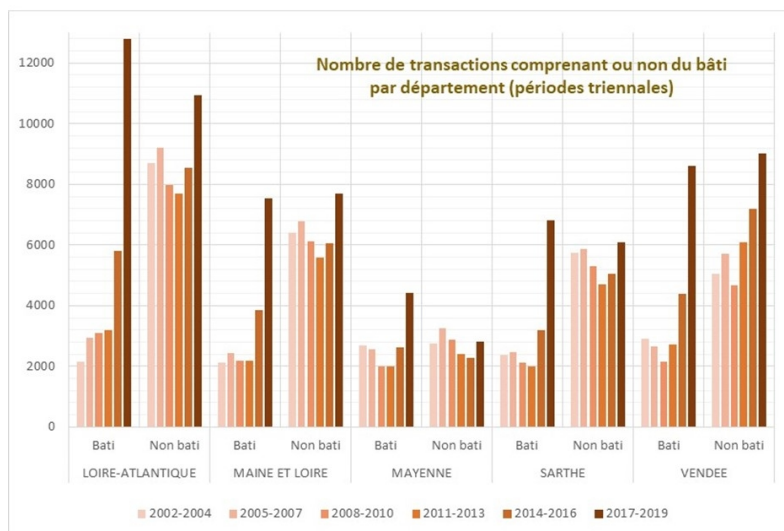
Cette plus forte mobilité du foncier est aussi constatée, mais à moindre mesure, en Loire-Atlantique où le niveau d'activité (près de 59 000 ha entre 2014-2019 contre 43 000 ha sur la période précédente) se hisse désormais sur les régimes sarthois ou mayennais.

Pour ces deux départements de la façade atlantique, l'accélération des surfaces vendues s'explique naturellement par une hausse plus massive des transactions mais aussi et comme nous le verrons, par une activité foncière agricole particulièrement soutenue.

1.3 > Principales évolutions structurelles du marché constatées entre 2014 et 2019

1.3.1 Une « explosion » des cessions bâties

Graph & Tab 3 > Evolution de l'activité foncière départementale suivant la présence ou non de biens bâtis



Évolutions du nombre de projets de ventes comprenant ou non du bâti (2017-2019 > 2014-2016)

Département	Cessions avec bâti	Cessions Sans bâti
Loire-Atlantique	+ 120 %	+ 28 %
Maine et Loire	+ 97 %	+ 28 %
Mayenne	+ 69 %	+ 23%
Sarthe	+ 113 %	+ 21 %
Vendée	+97 %	+ 25 %

Première incidence liée à l'élargissement de l'assiette des biens notifiés à la Safer, **le nombre de projet de transactions comprenant des biens bâtis, a bondi à l'échelle régionale de plus de 150% sur la période 2014-2019** (60 000 opérations contre de 23 500 entre 2008 et 2013).

Comme l'illustre le graphique et le tableau ci-dessus, une rupture statistique très marquée est observée dans tous les départements depuis 2017-2019 sur ce type de biens.

Au regard des régimes antérieurs à 2014, les volumes triennaux notifiés ont ainsi été multipliés par 4 en Loire-Atlantique ou en Vendée, par 3 en Sarthe et dans le Maine et Loire et par 2 en Mayenne.

Comparativement, **le niveau de progression des projets de transactions strictement non bâties, mesuré entre 2014-2019, est restée proportionnellement plus « modéré »** (+ 23% / 2008-2013) avec près de 66 000 cessions enregistrées à l'échelle régionale.

La dynamique observée sur ce profil de bien, souligne d'ailleurs des nuances territoriales particulièrement marquées.

Dans les départements les plus « ruraux » (Sarthe et Mayenne), les volumes enregistrés entre 2017 et 2019, certes en augmentation, renouent simplement avec les niveaux d'activités de 2002-2004 et/ou 2005-2007.

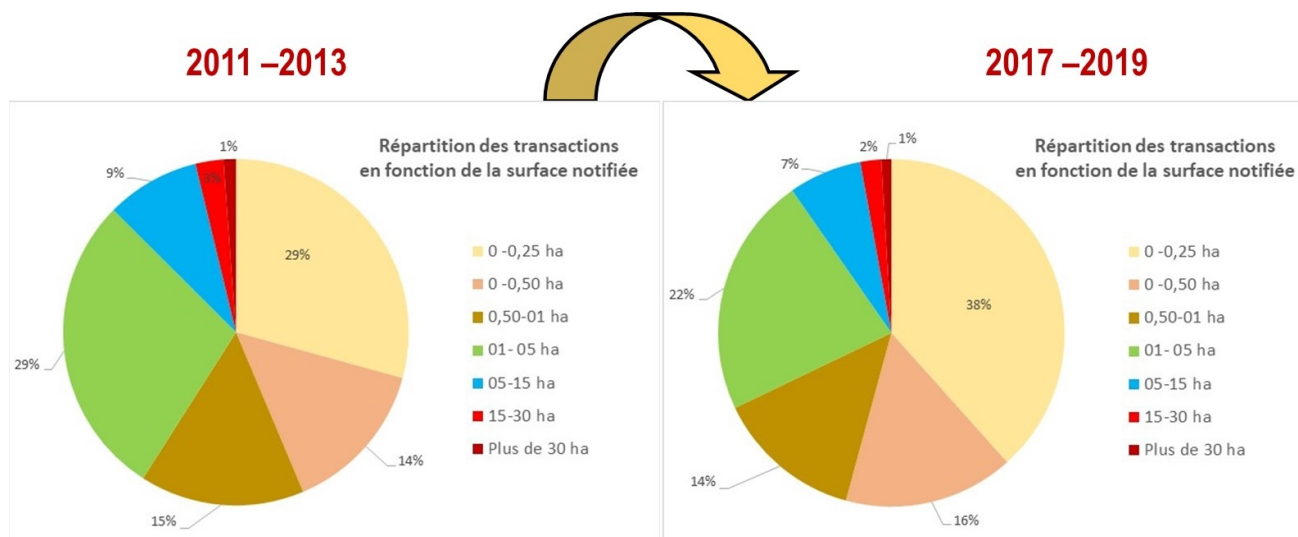
A contrario, en Vendée, la progression des cessions sur ce profil de biens est très ferme dès la période 2011-2013 (+30.5%) et n'a cessé de s'accroître sur les cycles suivants pour atteindre plus de 9000 lots entre 2017-2019 (contre 4700 entre 2008 et 2010 notamment).

En Loire-Atlantique et dans le Maine et Loire, un différentiel d'activité se confirme sur ce profil, uniquement sur le dernier cycle triennal.

Les effets structurels de la L.A.A.F ont donc été nettement moindres ou en tout cas plus nuancés sur les cessions non bâties en fonction des départements.

1.3.2 Une surface moyenne des lots notifiés qui s'est fortement contractée

Graph.4 > Evolutions de la répartition de la taille des lots notifiés à l'échelle des Pays de la Loire (comparaison triennale)



Incidence de l'application de la LAAAF, la « vague » de cessions bâties notifiée à la Safer, couvrant souvent des surfaces modestes, a eu pour conséquence statistique de diminuer substantiellement la taille moyenne des biens enregistrés.

A l'échelle régionale, la surface moyenne notifiée s'était légèrement érodée passant de 2.85 ha en 2002-2004 à 2 ha 65 en 2011-2013. Cet indice recule substantiellement à partir de 2016 pour descendre à 2 ha 10 en 2017-2019.

Cette réduction de la superficie des lots notifiés est observée dans tous les territoires mais le différentiel moyen reste important entre les départements ruraux et/ou remembrés et les départements urbains présentant un mitage de l'habitat rural dense et/ou un tissu parcellaire morcelé.

En Loire Atlantique, la taille des lots est ainsi de 1.35 ha en 2017-2019 (contre 2 ha en 2002-2004) alors qu'en Mayenne, cette surface se situe encore à 3 ha 80 (contre 4.5 ha). En Vendée, cet indicateur foncier est passé de 2.3 ha à 1.8 ha, dans le Maine et Loire et en Sarthe de 3 ha à 2.5 ha.

La traduction structurelle de cette baisse de la surface moyenne des lots notifiés, s'observe dans la ventilation de la taille des lots notifiés à l'échelle régionale (graph 4 ; ci-dessus).

Durant la période triennale 2011-2013 (la dernière avant les premiers effets de la LAAAF), 43 % des biens enregistrés par la Safer, couvraient moins de 5000 m². En 2017-2019, ces segments représentent désormais 54 % des transactions dont 38 % pour la tranche inférieure à 2500 m².

1.3.3 Une ferme progression des projets de vente quelles que soient les tranches de surface

Tab.5 > Rythme de progression des lots vendus par tranche (evolution triennale > 2017-2019 / 2014-2016)

Évolutions en nombre d'opérations	Moins de 2500 m²	2500 à 5000 m²	5001 à 10 000 m²	1 à 5 ha	5 à 15 ha	15 à 30 ha	Plus de 30 ha
Pays de la Loire	+ 88 %	+ 63 %	+42 %	+ 29%	+27%	+ 33 %	+25%
Loire-Atlantique	+91%	+64%	+46%	+35%	+32%	+21%	+7.5%
Maine et Loire	+94%	+56%	+41%	+28%	+30%	+35%	+53%
Mayenne	+95%	+62%	+38%	+24%	+28%	+32%	+14%
Sarthe	+96%	+76%	+47%	+29%	+19%	+39%	+27%
Vendée	+76%	+59%	+37%	+29%	+25%	+40%	+20%

Comme le démontre le tableau 5, le rythme de progression des cessions de moins de 10 000 m², a atteint des niveaux totalement atypiques sur la dernière période triennale (2017-2019) avec un volume de transactions qui a quasi doublé dans tous les départements pour la tranche de biens inférieure à 2500 m².

En Loire-Atlantique, c'est ainsi plus de 12 000 projets de ventes de moins de 2500 m² qui ont été enregistrés sur les 3 dernières années étudiées alors que le volume triennal dépassait rarement plus de 4500 cessions avant 2014.

En Vendée, ce volume est passé à 7500 lots notifiés entre 2017 et 2019 (contre 1500 cessions en moyenne par période triennale précédente la L.A.A.F), à 5000 cessions dans le Maine et Loire (contre 2500), à 3800 lots en Sarthe (contre 1800) et à 1800 opérations en Mayenne (contre 900).

Outre les segments inférieurs à 1 ha, nous soulignerons également une progression, d'ampleur également inédite, des mutations foncières sur toutes les tranches supérieures (Tab. 5).

C'est ainsi que plus de 2250 projets de vente, dépassant plus de 15 hectares (couvrant au total plus de 66 000 hectares), ont été enregistrés à l'échelle régionale entre 2017 et 2019 (contre 1700 opérations entre 2014 et 2016 représentant moins de 55 000 hectares). La Safer a également comptabilisé près de 5400 cessions comprises entre 5 et 15 ha (45 000 ha) contre 4200 sur la période précédente (35 000 ha).

L'incidence structurelle de la L.A.A.F, expliquant à elle seule l'augmentation d'activité constatée sur ces tranches de surface, est en revanche à nuancer. Ce profil de bien a été de sa part taille et de fait par sa nature sous-jacente (souvent agricole ou forestière), moins concerné par l'élargissement de l'assiette (biens déjà notifiés avant 2016).

Ces profils de biens, notamment ceux supérieurs à 5 hectares, ont (comme nous le verrons dans les chapitres suivants) connu une activité plus ferme, soutenue avant tout par des facteurs conjoncturels, sociologiques ou cycliques.

1.4> Dynamique générale des marchés fonciers intercommunaux

L'exceptionnel niveau d'activité que nous avons souligné à l'échelle régionale et départementale (voir points 1.1 & 1.2) se retranscrit dans les bilans statistiques intercommunaux.

1.4.1 Des flux de surface plus conséquents en Vendée mais des dynamiques plus hétérogènes dans le reste de la région :

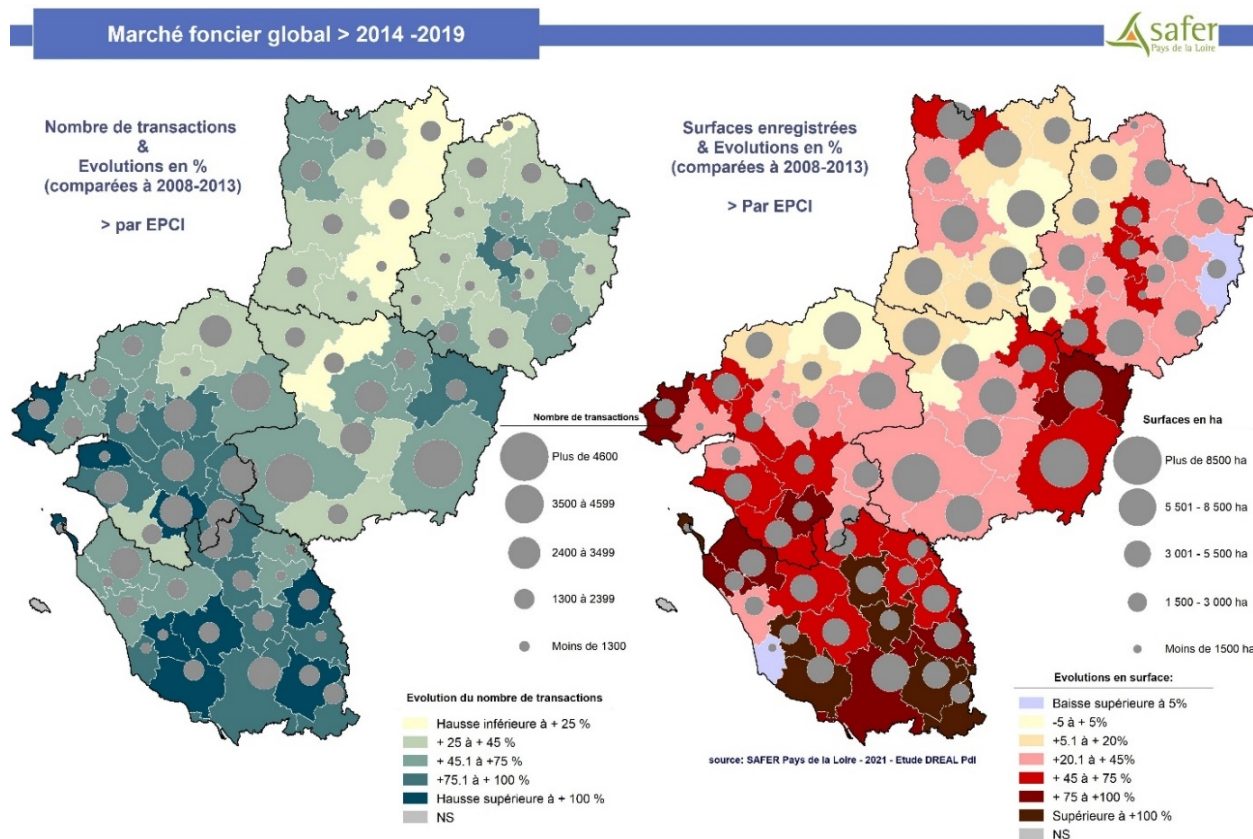
Les superficies totales notifiées sur la période 2014-2017 sont en nette augmentation dans la quasi-totalité des intercommunalités des Pays de la Loire (carte 1) à l'exception de quelques contractions sur une poignée de territoires (CC des Coëvrons en Mayenne, CC Vallée de la Braye en Sarthe, CC Vallée du Haut en Anjou dans le Maine et Loire ou les Sables Agglomération en Vendée).

Pour autant des différentiels de dynamique existent aussi bien à l'échelle intra qu'interdépartementale :

- Dans la majorité des intercommunalités de **Mayenne**, les superficies notifiées ont augmenté au mieux de +20 à +30 %.
- A contrario, **en Vendée**, les volumes ont progressé deux fois plus rapidement : de +75 à +100 % dans la quasi-totalité des territoires. Il s'agit d'une des grandes tendances que l'on retiendra sur cet indicateur au niveau régional.

- **En Loire-Atlantique**, les mouvements sont en nette progression dans la moitié Ouest du département, de l'agglomération nantaise aux intercommunalités du littoral (+50 à +100 % en moyenne) mais ont augmenté plus faiblement dans les territoires les plus ruraux du Nord-Est (+20% tout au plus).
- **Le Maine et Loire et la Sarthe** partagent des tendances similaires avec des progressions supérieures à + 40% en moyenne à l'exception des territoires contiguës avec la Mayenne (<+20%).

Cartes 1 > Bilan global de l'activité foncière enregistrée par intercommunalité (nombre et surface)



Les bilans statistiques « locaux » restent logiquement toujours très dépendants de la superficie et de la S.A.U de chaque intercommunalité générant structurellement des écarts très importants.

Saumur Agglomération et Mauges Communauté « concentrent » les plus importants flux avec plus de 11 000 hectares notifiés chacun contre environ 800 hectares pour la Carene ou les Sables d'Olonne Agglomération et 300 hectares sur l'île de Noirmoutier, marchés les plus « restreints ».

De manière générale, les mouvements de foncier, les plus conséquents, se concentrent toujours entre 2014 et 2019, dans les intercommunalités rurales de Mayenne, du Maine et Loire, du Nord-Est de la Loire-Atlantique ou dans le sud vendéen (5000 à 8000 ha entre 2014 et 2019). La majorité des communautés urbaines ou d'agglomération enregistrent des volumes inférieurs à 4000 hectares.

1.4.2 Emballément marqué du nombre de projets d'acquisitions dans les intercommunalités non rurales

L'évolution du nombre total de projets d'acquisitions est un des indicateurs « généraux » permettant d'appréhender le niveau de la demande foncière à l'échelle locale.

Dans la totalité des intercommunalités de la région, le nombre total d'opérations foncières notifiés sur le cycle 2014-2017 est en très nette augmentation avec toutefois des niveaux de progression qui peuvent varier du simple au double suivant le tissu plutôt urbain ou rural des territoires :

- **La majorité des Communautés Urbaines et d'Agglomérations de la région ont ainsi enregistré un rythme de progression de projets d'acquisitions compris entre +60 et + 120 %** (Nantes Métropole, Angers Loire Métropole, Le Mans Métropole, La Roche-sur-Yon Agglomération).

- **Des indices similaires sont également observés dans un grand nombre d'intercommunalités du littoral** (Cap Atlantique, Pornic Agglomération, Cc Sud Estuaire, Les Sables Agglomérations, Cc Vendée Grand Littoral, Cc Océan Marais de Monts) ou ceinturant la Métropole nantaise (Cc Erdre et Gesvre, Cc Grand Lieu, CC Estuaire et Sillon) ou mancelle (Cc Gesnois Bilurien, CC Orée Bercé Belinois, CC Maine Cœur de Sarthe).
- **Dans la majorité des intercommunalités rurales de la région, l'activité n'a en revanche progressé « que » de l'ordre en moyenne de + 15 à + 50 %** sur la même période avec toutefois un « particularisme » vendéen où ce rythme se situe régulièrement entre + 45 % et + 70 %.

Au regard de ces évolutions, les volumes notifiés entre 2014 et 2019 dressent des bilans statistiques inédits comparés aux deux périodes sexennales précédentes (cartes 1).

- Saumur Val de Loire et Mauges Communauté concentrent le plus grand nombre d'opérations à l'échelle régionale (avec respectivement plus de 5000 opérations foncières comptabilisées). De tels bilans s'expliquent surtout comme nous l'avons vu, par la superficie de ces territoires mais aussi pour partie par leur parcellaire viticole, générant historiquement et structurellement toujours un fort différentiel d'activité vis-à-vis des autres intercommunalités.
- Derrière ce « duo » récurrent, une douzaine d'intercommunalités ressortent avec des volumes compris entre 2500 et 3500 projets d'acquisitions. Si l'on excepte l'effet structurel de certains terroirs viticoles (CC Sèvre et Loire, CA Clisson Sèvre Maine Agglo et CC Loire Layon Aubance), la majorité sont des Communautés Urbaines ou d'Agglomération (Nantes Métropole, Angers Loire Métropole, CA de Pornic) ou des intercommunalités contiguës de la grande métropole nantaise (CC Grand Lieu, CC Erdre et Gesvres).
- Pour un troisième « contingent », l'activité foncière, se situe autour de 1800 à 2400 cessions regroupant une dizaine d'intercommunalités, notamment la majorité des Communautés d'Agglomération (Cap Atlantique, La Roche sur Yon Agglomération, C.A du Choletais, Laval Agglomération) mais aussi la quasi totalité des intercommunalités vendéennes contiguës à la Loire-Atlantique (CC Challans-Gois, CC de Montaigu-Rocherservière, CC Vie et Boulogne).
- Enfin, plus de la moitié des intercommunalités de la région Pays de la Loire se situe sur un régime de ventes compris entre 800 et 1400 opérations. L'essentiel sont des Communautés de Communes rurales de Mayenne, Sarthe, de l'Est vendéen et du Nord de l'Anjou même si l'on retrouve quelques intercommunalités plus « urbaines » (Le Mans Métropole , Les Sables Agglomérations) qui présentent une activité foncière statistiquement plus « modeste » du fait de leur faible superficie.

Cette hiérarchie géographique de l'activité foncière en fonction du nombre d'opérations, n'est pas nouvelle (contexte déjà observé par la Safer sur les périodes sexennales précédentes) . Toutefois, la principale tendance qui ressort est la très forte progression des transactions constatée sur la période 2014-2017, dans les intercommunalités à dominante urbaine, périurbaine ou proche du littoral.

L'amélioration du contexte macro-économique et les effets inhérents de la L.A.A.AF concernant le devoir d'exhaustivité des notaires à notifier les SAFER, ont donc permis de mieux « apprécier » et d'évaluer sur cette dernière période sexennale, l'ampleur de la demande foncière au sein des territoires urbains et péri-urbains comparé aux intercommunalités plus rurales .

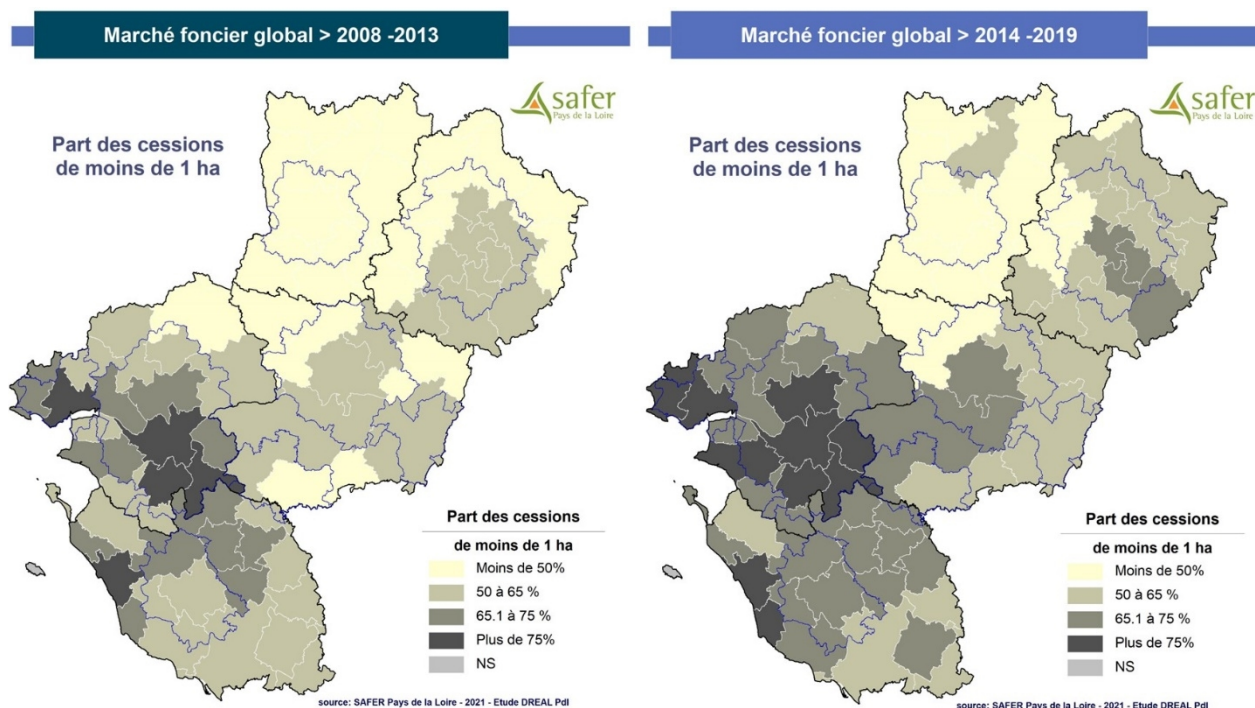
1.4.3 Forte progression des projets de ventes de moins de 1 hectare

Traduction de la baisse générale de la superficie moyenne notifiée à l'échelle régionale, l'augmentation des cessions inférieures à 10 000 m² est un contexte récurrent dans tous les départements mais progresse de manière inégale à l'échelle intercommunale :

- **En Loire-Atlantique**, la part des ventes de moins de 1 hectare a ainsi progressé à un rythme moyen de + 80 % sur la dernière période sexennale (2014-2019) notamment dans l'aire d'attraction de la métropole nantaise et dans plusieurs intercommunalités du littoral.
- Ce profil de bien enregistré également des progressions de même ampleur dans la majorité des **intercommunalités vendéennes** même les plus rurales.
- **En Mayenne**, l'augmentation du volume d'activité pour ce profil de biens, dépasse en revanche rarement plus de 35 % dans la majorité des communautés de communes.

- **En Sarthe**, les plus importants taux de progression (>+60%) se focalisent sur Le Mans Métropole et la CC Maine Cœur de Sarthe et plus généralement dans les intercommunalités du quart Sud-Est du département, secteurs fortement mités au niveau du tissu bâti (CC Orée Bercé béloinois, Cc Gesnois Bilurien en particulier). Dans le reste du département, la progression de type de biens est plus « modérée » (+ 35 %)
- **Dans le Maine et Loire**, ce profil de biens est aussi en ferme hausse dans la majorité des territoires notamment dans l'aire d'attraction angevine (Angers Loire Métropole et CC Anjou Loir et Sarthe : + 60 %) ou dans le Saumurois (+ 75 %), le rythme de progression étant sensiblement plus faible (< + 40 %) uniquement dans les intercommunalités mitoyennes de la Mayenne (CC Vallée du Haut Anjou et CC Anjou Bleu Communauté).

Carte 2 > Evolution de la part des cessions de moins de 1 sur le marché global notifié par intercommunalité



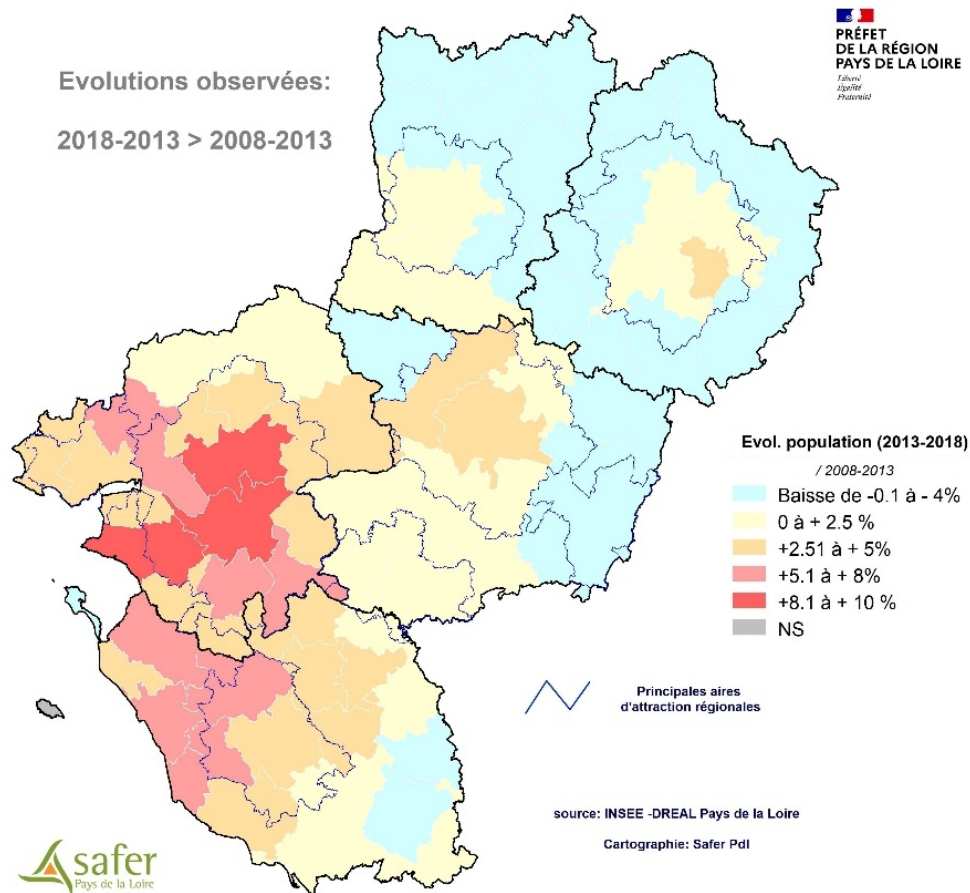
L'impact de la progression de ces biens de faible superficie, se retranscrit dans leur poids pris sur les marchés locaux (carte 2).

« L'empreinte » des intercommunalités dont l'activité foncière est désormais dominée à plus de 65 % par des transactions couvrant moins de 1 hectare, représente en 2014-2019, 38 territoires contre 17 en 2008-2013.

Outre cette progression statistique, nous soulignerons surtout l'élargissement de la part prise par ces transactions de moins de 10 000 m² dans toute la Loire-Atlantique, part qui s'est particulièrement accentuée dans toute l'aire d'attraction nantaise (Plus de 80% des transactions sur la CC de Grand lieu par ex.) et renforcée le long du littoral (Pornic Agglomération : 75% des ventes ; les Sables Agglomérations : 81%).

Nous détectons à ce titre, une corrélation spatiale entre cet indice de poids des lots de moins de 1 ha sur le marché notifié à la Safer et la croissance démographique des intercommunalités régionales constatée par l'INSEE entre 2013 et 2018.

Evolutions de la population municipale par intercommunalité



En Vendée, il existe ainsi un fort parallèle des dynamiques de ces deux indicateurs (cartes 2 & 3) pour les intercommunalités situées dans les 2/3 Ouest du département, orientées vers le littoral ou en contiguïté avec la Loire-Atlantique.

On retrouve aussi des indices conjointement élevés à l'Ouest du Maine et Loire.

En Sarthe, cette corrélation ne se dessine que dans le quart sud-est de l'aire mancelle alors qu'en Mayenne, la stagnation voire le recul de la population, se traduit par un statu quo du poids pris par ce type de transactions.

La part des transactions de moins de 1 hectare, constitue donc un indicateur permettant d'appréhender l'évolution générale de la demande foncière en fonction de la dynamique démographique locale. Cet indice traduit donc les besoins fonciers s'exerçant à des fins non agricoles sur l'assiette notifiée aux Safer avec une pression de plus en plus prononcée sur la façade littorale et de manière plus générale en Loire-Atlantique et les intercommunalités périphériques à ce département...

1.5 > Dynamique générale des acquéreurs sur le marché foncier régional

1.5.1 Une répartition de la demande foncière « chamboulée » par les évolutions structurelles et conjoncturelles

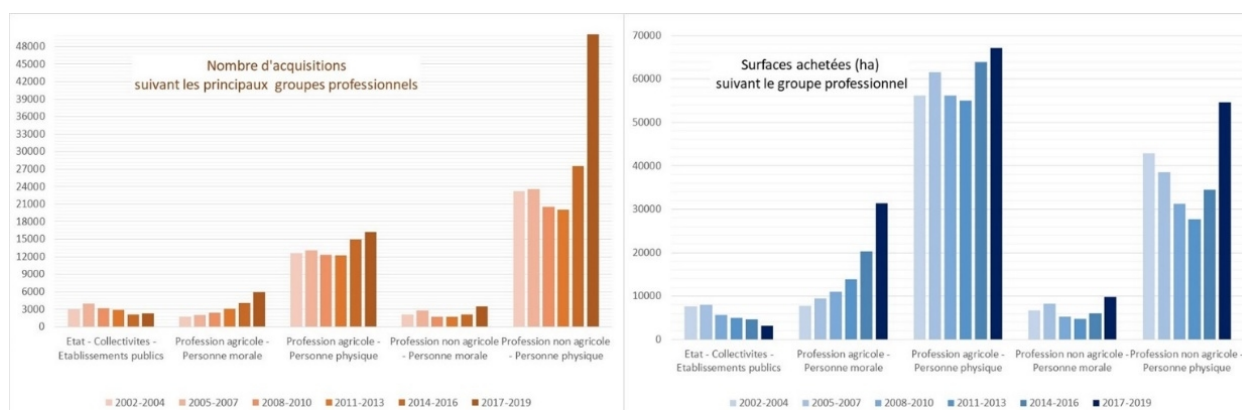
➤ **2008-2013 : des investisseurs en net retrait du foncier (Tab. 6)**

L'évolution de l'activité foncière générée en fonction des profils d'acquéreurs s'inscrit jusqu'en 2013 dans le cycle macro-économique que nous avons précisé au point 1.1.

- Les volumes générés par les investisseurs privés non agricoles (particuliers ou personnes morales) se sont fermement contractés au niveau régional entre 2008-2013 (baisse de 15 % des projets d'acquisitions ; -28% en surfaces achetées), notamment sur la sous-période 2008-2010 marquée par la crise financière et des conditions d'accès aux crédits qui se sont sévèrement durcis. Cette orientation du marché est observée dans tous les départements.
- Le retrait des personnes publiques du foncier est de même ampleur au niveau régional entre 2008 et 2013 (- 14 % en nombre ; - 32 % en surface). En termes de temporalité, les effets de la crise économique couplés à la dette publique de 2012, ont engendré une contraction plus durable de leur activité sur le foncier sur la quasi-totalité de la période sexennale et dans tous les départements.
- L'impact de la dégradation économique sur l'activité foncière des acquéreurs agricoles, semble neutre statistiquement sur la période 2008-2013 (+ 2 % en nombre ; + 1 % en surface). Cette relative stabilité est toutefois en trompe-l'œil. La crise économique mais surtout financière, a impacté de nombreuses exploitations générant une accélération de cessations d'activités et une baisse du prix de la terre agricole. Cette situation maintient malgré les volumes notifiés, le foncier étant repris ou acheté par des structures agricoles disposant de moyens financiers sains et solides...

Tab 6 & graph.5 >

Volumes d'activités (en nombre et surface) par profil d'acquéreur à l'échelle régionale (périodes triennales et sexennales)



Groupes professionnels (hors indivisions)	2002-2007	2008-2013	2014-2019	2002-2007	2008-2013	2014-2019
	Nombre	Nombre	Nombre	Surface (ha)	Surface (ha)	Surface (ha)
Personnes publiques	6929	5968 (-14%)	4380 (-26.5%)	15 552 ha	10 619 ha (-32%)	7788 ha (-27%)
Agricoles	29 714	30 318 (+2%)	41 778 (+38%)	136 027 ha	137 502 ha (+1%)	185 233 ha (+35%)
Non agricoles	51 687	44 042 (-15%)	83 920 (+90%)	96 392 ha	68 992 ha (-28%)	105 035 ha (+52%)

➤ **2014-2019 :**

« Explosion » des acquisitions opérées des particuliers mais persistance du retrait des personnes publiques du foncier

La période sexennale qui suit (2014-2019) est marquée comme nous l'avons souligné, par une reprise générale de l'activité foncière suite à une amélioration du contexte macro-économique couplée aux très larges effets structurels de la L.A.A.AF (à

partir de 2016). Cette tendance aussi ferme soit elle au niveau des indicateurs généraux, laissent apparaître toutefois toujours de grandes nuances d'évolutions suivant le profil des acquéreurs.

- **En dépit d'une assiette élargie et plus exhaustive, l'activité des personnes publiques sur le foncier, a une nouvelle fois fortement reculé sur cette période sexennale (- 26.5 % en nombre d'acquisitions ; - 27 % en surface).**

Le tassement et la tendance de fonds sont d'autant plus prononcés, que les volumes d'activités générés par ce profil ont atteint leur plus faible volume en 2017-2020 avec seulement 3200 hectares notifiés au niveau régional (contre plus de 8000 ha en 2005-2007 – plus haut niveau observé).

A l'échelle départementale, cette tendance est une constance récurrente avec des reculs particulièrement prononcés dans le Maine et Loire et en Mayenne (-42% en 2017-2019 contre -8% pour la Loire-Atlantique).

- **La reprise de l'activité des acquéreurs agricoles sur le foncier (personne agricole physique ou morale), sur la période 2014-2019, est en revanche nette et franche tant au niveau régional (+ 38 % en nombre et + 35 % en surface) que départemental (avec des volumes qui ont notamment doublé en Vendée).**

L'impact structurel de la LAAAF expliquant cette tendance, est assez limitée, car l'essentiel du foncier acheté par ce profil était déjà notifié. Cette dynamique prend d'ailleurs racine sur les premières années de la sous-période 2014-2016 (+ 25 % en nombre ; + 23 % en surface) et perdure à l'échelle régionale en 2017-2019 (+ 15 % et + 17 %).

Comme nous le verrons, plusieurs vecteurs favorables à des mouvements de foncier, et surtout inédits de part leur convergence temporelle, expliquent ces niveaux de marché inédits dans tous les départements .

- **L'influence de la L.A.A.A.F est en revanche très perceptible sur le niveau d'activité foncière générée par les acquéreurs privés non agricoles.**

Le nombre de projets d'acquisitions opérés par ce profil, a ainsi bondi au niveau régional, de plus de 90 % sur la période 2014-2019 (près de 84 000 opérations) et de l'ordre + 50 % en surface (105 000 ha).

Même s'il était difficile d'en évaluer son ampleur, les Safer avaient dès l'adoption de la loi en 2014, anticipé que ce type d'acquéreurs, était le plus enclin à générer de nouveaux flux de notifications portant sur des biens qui ne leur étaient jusqu'à alors pas (ou ponctuellement) diffusés.

Dans tous les départements, la Safer des Pays de la Loire a ainsi enregistré à partir de cette période sexennale, des progressions records sur ce profil d'acquéreurs mêmes si les niveaux de croissance sont « légèrement » moins fermes en Sarthe et en Mayenne (+56 et +68%) vis-à-vis des autres départements plus urbains ou littoraux (+93 à +114%).

Au regard de l'impact des effets de la L.A.A.A.F et de son temps de mise en place de manière exhaustive, il reste difficile d'évaluer la dynamique conjoncturelle propre à l'activité de ce profil sur la période 2015-2017 (progression de 61% de leurs projets d'acquisitions en 2016 puis de 20% en 2017) .

Toutefois à compter de l'exercice suivant, les volumes qu'ils génèrent, semblent se détacher des effets structurels de la L.A.A.A.F pour traduire pleinement une ferme tenue de leur activité foncière. Leur nombre de projets d'acquisitions progresse encore de plus de 6 % en 2018 puis de plus de 14 % en 2019.

Ce dernier taux de progression (14 %) se cale d'ailleurs avec les chiffres nationaux publiés en 2019 par les notaires concernant la hausse record de ventes de logements anciens.

Cette corrélation indicielle entre le chiffre de la Safer et ceux des notaires résume aussi, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, que le profil des « nouveaux » lots notifiés depuis 2016, concerne majoritairement des biens à usage résidentiel (orientation que nous avons indirectement évoqué précédemment via l'emballage des cessions bâties).

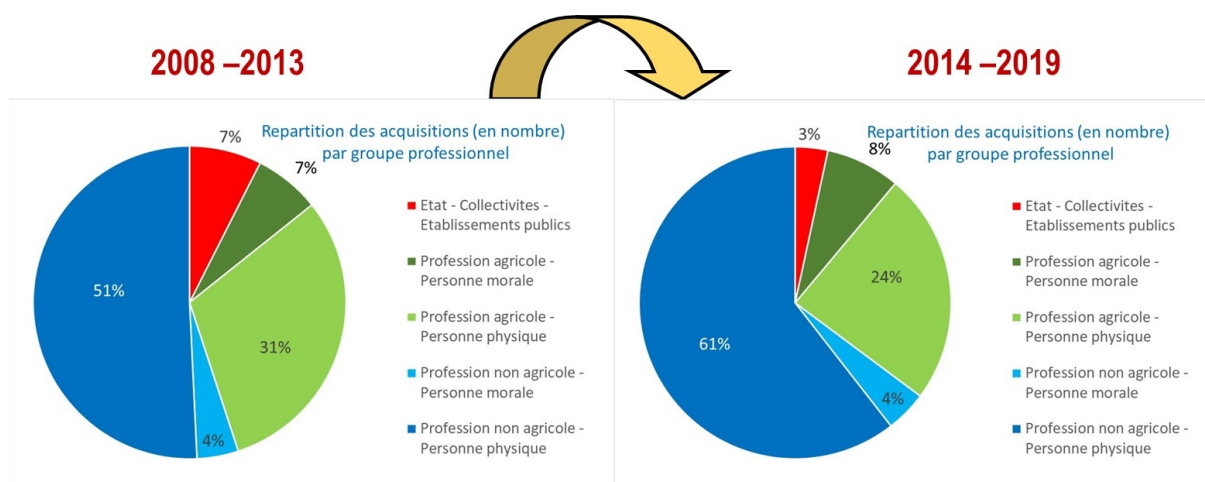
1.5.2 Deux tiers des projets d'acquisitions désormais réalisés par la sphère privée non agricole

Autre conséquence de ces évolutions, **la demande foncière (à savoir le nombre de projets d'acquisitions réalisés suivant la catégorie professionnelle de l'acquéreur) est plus que jamais dominé par la sphère privée non agricole.**

Cette catégorie (comprenant les personnes morales et les particuliers) génère au niveau des Pays de la Loire, près des 2/3 des projets d'acquisitions en 2014-2019 (65%) contre 55% en 2008-2013.

A l'échelle départementale, le poids de ce profil atteint sur ces six dernières années, 73 % des acquisitions en Sarthe (64 % en 2008-2013) ; 70 % en Loire-Atlantique (contre 56 %) ; 63 % en Vendée (contre 59 %) ; 60 % en Mayenne (contre 48 %) et 58 % dans le Maine et Loire (contre 46 %).

Graph.6 > ventilation des acquéreurs par catégorie professionnelle à l'échelle régionale (en nombre d'acquisitions)



Incidence de l'augmentation de la prise de foncier par la sphère privée non agricole, **les acquisitions opérées par les personnes publiques ne pèsent plus que 3% des acquisitions régionales** contre 8% en 2008-2013 ou 2002-2007 (taux similaires au niveau des départements).

La part de la sphère agricole (personnes physiques et morales) est également en baisse au niveau des Pays de la Loire, passant de 38 à 32% entre les deux dernières périodes sexennales.

Le recul est surtout sensible en Loire-Atlantique (de 37 à 27 %), dans le Maine et Loire (46 à 39 %) et en Sarthe (31 à 25 %), mais plus modéré en Mayenne (45 à 41 %). La Vendée est le seul département où la part des acquéreurs agricoles est en légère augmentation sur la dernière période sexennale (de 30 à 33 %).

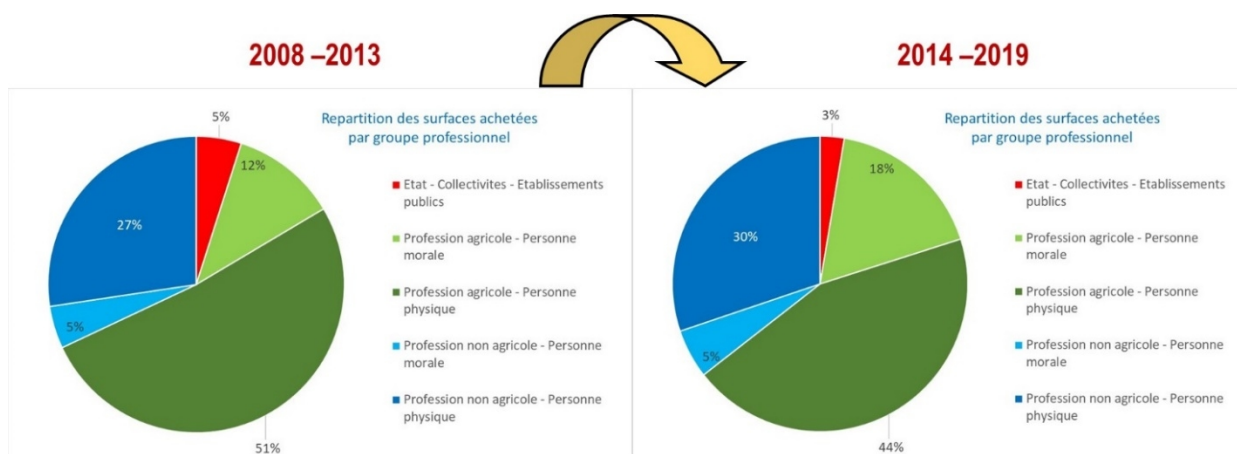
1.5.3 Les acquéreurs agricoles restent nettement majoritaires en superficies captées

L'augmentation de la prise de marché par la sphère privée non agricole sur le marché notifié à la Safer, ne se couple pas pour autant par une progression notable de leur part prise sur les surfaces achetées.

A l'échelle régionale, ce profil a capté entre 2014 et 2019, **35 % des superficies** contre 32 % sur la période précédente. Cette part varie à l'échelle départementale, à minima entre 31 % (Mayenne) et 36 % (Loire-Atlantique) avec une augmentation de 3 à 5 points en moyenne, excepté en Sarthe où elle dépasse plus de 40 % (effets d'un marché forestier plus dynamique et principalement acheté par des particuliers).

Se calant sur le recul observé en termes d'acquisitions, le poids des personnes publiques sur le marché foncier a été divisé par deux, représentant sur la dernière tranche sexennale, **désormais 3 % des surfaces notifiées** contre 5 à 6 % sur les deux périodes précédentes. Cette baisse se situe dans cette fourchette, dans tous les départements, excepté dans le Maine et Loire où ce profil ne capte plus que 1% des surfaces notifiées (contre 5 % en 2008-2013).

Graph.7 > ventilation des acquéreurs par catégorie professionnelle à l'échelle régionale (en superficies notifiées)



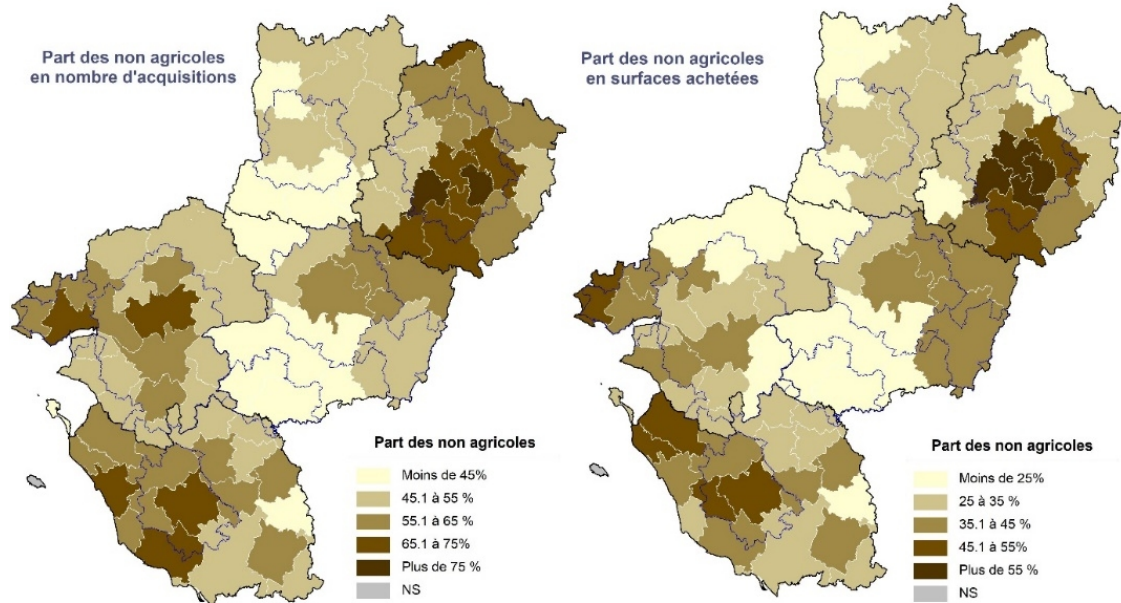
La part des acquéreurs agricoles sur le marché régional reste stable et largement dominant (**62 % des superficies notifiées**). Le poids de cette catégorie est similaire dans tous les départements mais la Vendée se distingue toutefois par un indice en nette augmentation (64 % en 2014-2019 contre 51 % en 2008-2013).

Tendance structurelle et territoriale récurrente, la part des personnes morales agricoles (GFA, SCEA, GAEC...) a sensiblement progressé sur la dernière période (18 % des superficies achetées contre 12 %). Il s'agit comme nous le verrons dans le volet du marché foncier agricole, une des évolutions notables de ce sous-segment.

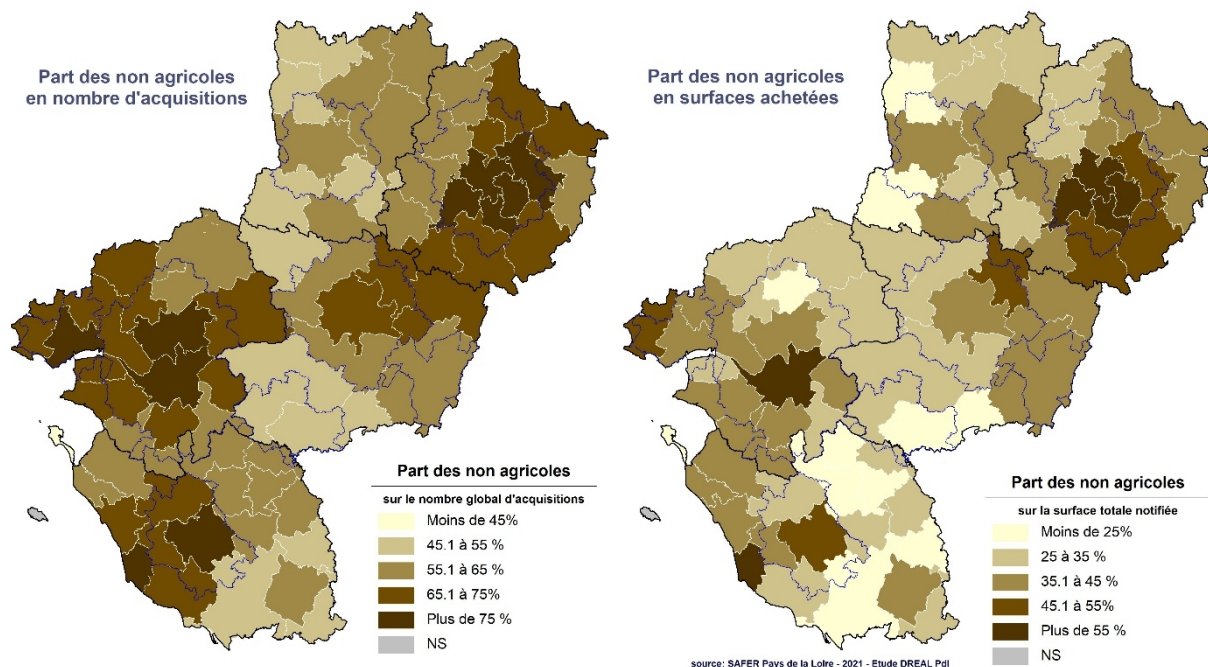
1.5.4 Evolution de la part des acquéreurs privés non agricoles par intercommunalité

> cartes 4-5

Marché foncier global > 2008 -2013



Les



projets d'acquisitions des non agricoles désormais dominants dans tous les territoires....

Incidence des évolutions du marché que nous venons de souligner à l'échelle régionale et départementale, **la part des acquéreurs privés non agricoles est depuis 2014, majoritaire, en termes de nombre de projets d'acquisitions, dans la totalité des intercommunalités continentales des Pays de la Loire** (carte 3 &4). Entre 2008 et 2013, un tiers des intercommunalités régionales ne présentaient pas de prédominance de la part d'un profil d'acquéreur particulier.

Outre cette tendance territoriale, **le poids pris par la demande privée non agricole sur le marché foncier local s'est particulièrement renforcé, de l'ordre de 8 à 12 points en moyenne par territoire.**

- **En Loire-Atlantique**, si l'on excepte les quelques intercommunalités rurales du quart Nord-Est, ce profil génère désormais en moyenne 70% des projets d'acquisitions localement et près de 80% pour Nantes Métropole, la CC d'Erdre et Gesvres ou la Carene.
- **En Vendée**, si la demande est dans les intercommunalités du quart Sud-Est, légèrement majoritaire (55 %), elle s'est accentuée partout ailleurs pour atteindre plus de 70 % des acquisitions pour les intercommunalités des Sables, de St Gilles Croix de Vie, de Talmont St Hilaire, de La Roche sur Yon ou du Pays des Acharde.
- **Dans le Maine et Loire**, la « bascule » vers une demande foncière générée majoritairement par la sphère privée non agricole, est désormais très nette notamment dans les territoires ruraux. Elle représente désormais plus de 70% des volumes sur Angers Loire Métropole ou la Cc Anjou Loir et Sarthe.
- **La Sarthe** présente l'un des taux d'expansion de ce profil le plus conséquents notamment dans les intercommunalités rurales de la Vallée du Loir, du Perche (70% en moyenne) et dans la moitié Est de l'aire urbaine mancelle (Belinois, Gesnois, Val de Sarthe, Pays Manceau) où cette part dépasse généralement plus de 80%.
- **La Mayenne**, demeure le seul département où cette « prise de marché » se situe en moyenne en deçà de 55% par intercommunalité.

mais qui restent généralement minoritaires en surfaces achetées....

Si cette accélération du poids pris par la sphère privée non agricole, en nombre d'acquisitions, est une des grandes tendances observées par la Safer depuis 2014, **les superficies « captées » par ce profil, restent pour autant minoritaires dans 85% des intercommunalités régionales.**

On observe d'ailleurs des tendances plus contrastées sur cet indicateur.

Dans la moitié Est de la Vendée ou sur le littoral vendéen, cette prise de marché a baissé en moyenne de 3 à 4 points sur la période 2014-2019, elle a aussi régressé dans certaines intercommunalités de Loire-Atlantique (Blain, Nozay, Pornic).

A contrario, quelques territoires ont vu ce profil devenir nettement majoritaire, c'est notamment le cas de Nantes Métropole (part passant de 39% en 2008-2013 à 60 % en 2014-2019) et des Sables Agglomérations (de 27 à 57 %).

L'aire d'attraction du Mans se distingue également dans sa partie Sud (CC Val de Sarthe, CC Orée Bercé Belinois) et Est (CC du Gesnois Bilurien, CC Sud Est Pays Manceau), par le poids particulièrement élevé de surfaces achetées par la sphère privée non agricole qui y représente en moyenne plus de 65 % des volumes notifiés entre 2014-2019 (autour de 50 % en 2008-2013).

A des niveaux de progression moindre, le poids de ce profil dépasse également plus de 50 % des surfaces notifiées pour la CARENE ou la Roche sur Yon Agglomération (autour de 45 % en 2008-2013).

Si l'on excepte ces cas territoriaux dont le dénominateur commun est d'être composé d'intercommunalités à dominante urbaine ou périurbaine, la part de surfaces captées par la sphère privée non agricole a progressé en moyenne de 3 à 6 points dans chaque intercommunalité par rapport à 2008-2013, ce profil d'acquéreur représentant généralement de 30 à 40 % des surfaces notifiées sur la période 2014-2019.

1.5.5 Evolution de la part des projets d'acquisitions opérés par les personnes publiques par intercommunalité

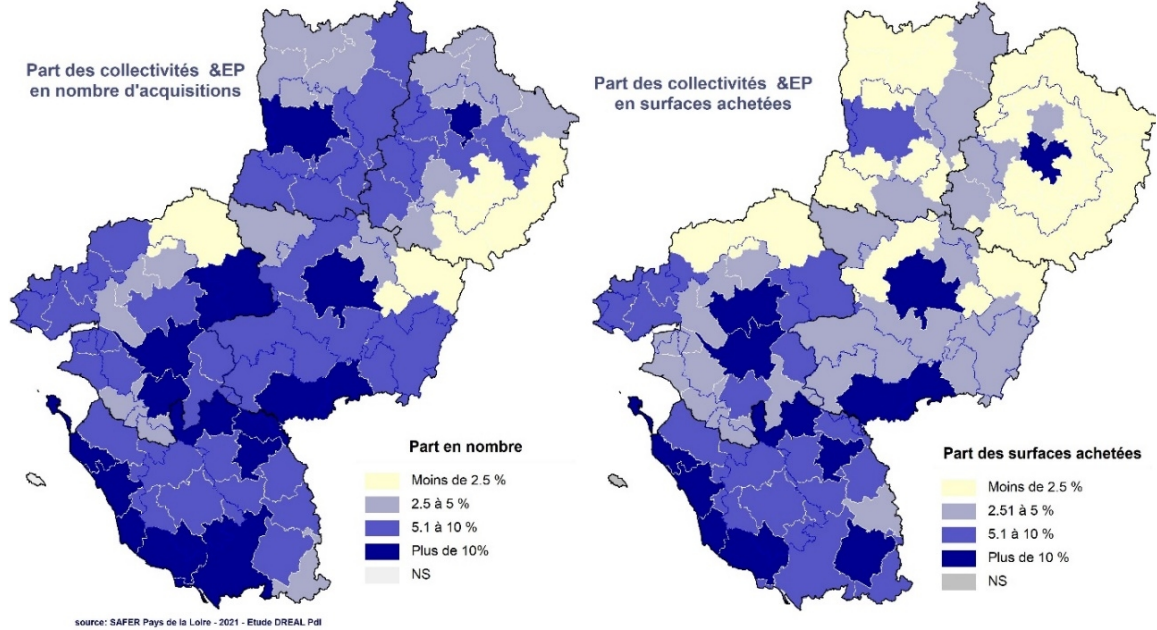
Un poids devenu marginal tant en nombre d'acquisitions qu'en surface

Le fort recul de l'activité générée par la sphère publique, constaté depuis 2014 à l'échelle des volumes régionaux et départementaux (point 1.5.1), est une tendance récurrente observée en valeur relative à l'échelon local.

Sur la période 2008-2014 (carte 6), ce profil générait en moyenne entre 5 et 10 % des acquisitions foncières par intercommunalité et entre 15 et 20 % dans les plus urbaines ou celles du littoral.

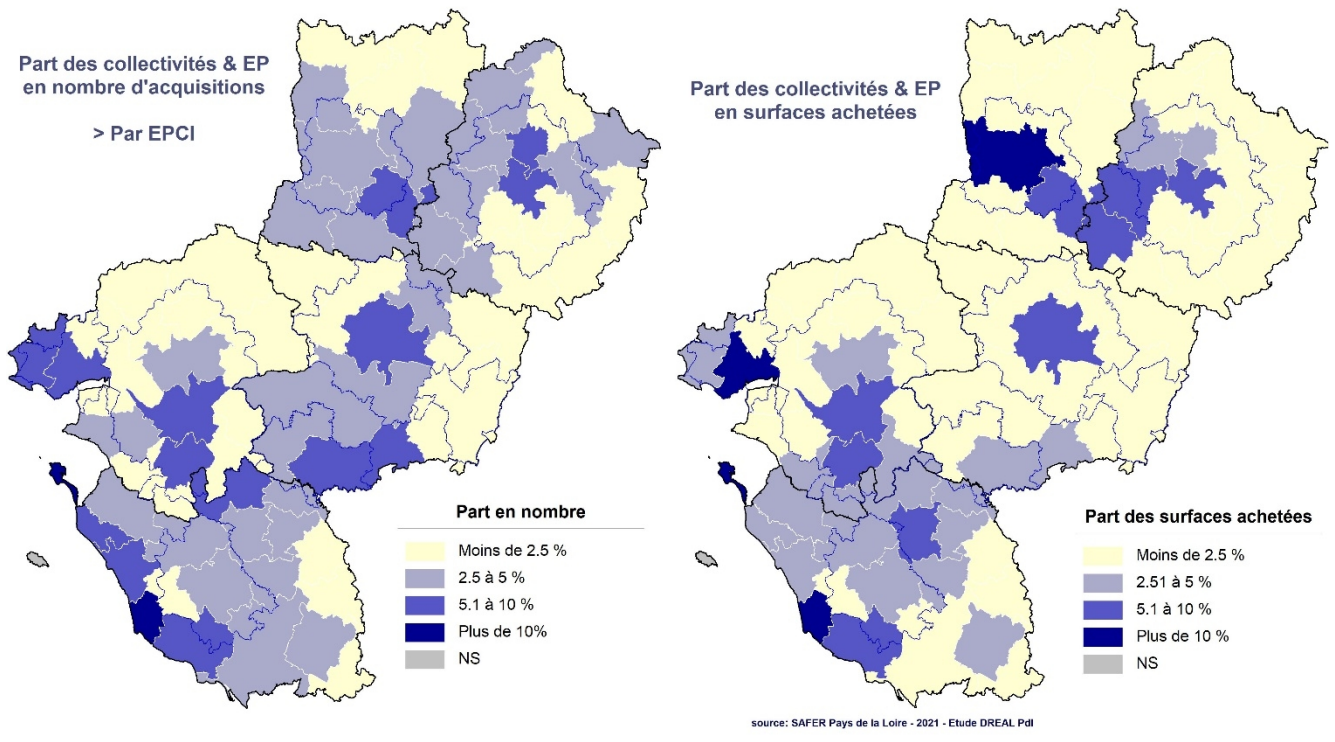
Les statistiques 2014-2019 indiquent que leur poids a chuté en moyenne de 3 à 5 points pour les territoires les plus ruraux et jusqu'à 7 à 12 points dans la majorité des intercommunalités vendéennes ou urbaines de la région (Cholet Agglomération, Laval Agglomération, Nantes Métropole, Angers Loire Métropole, Le Mans Métropole).

Marché foncier global > 2008 -2013



L'impact de cette baisse d'activité est tel que ce profil ne représente tout au plus que 3% des acquisitions foncières (carte 7) dans 60%* des intercommunalités sur cette dernière période (*contre 10% sous ce seuil entre 2008 et 2013). En 2014-2019, le poids de la sphère publique dépasse plus de 5% des acquisitions uniquement dans les intercommunalités du littoral (vendéen ou de la Presqu'île Guérandaise) et dans la majorité des Métropoles et Communautés Urbaines alors qu'un tel seuil était dépassé dans la très grande majorité des intercommunalités entre 2008 et 2014. Seuls deux territoires préservent un taux supérieur à 10% : les Sables Agglomérations (19%) et la CC de Noirmoutier (18%).

Marché foncier global > 2014 -2019



Cette baisse du nombre d'acquisitions se traduit aussi par une contraction des surfaces achetées tant en valeur absolue que relative.

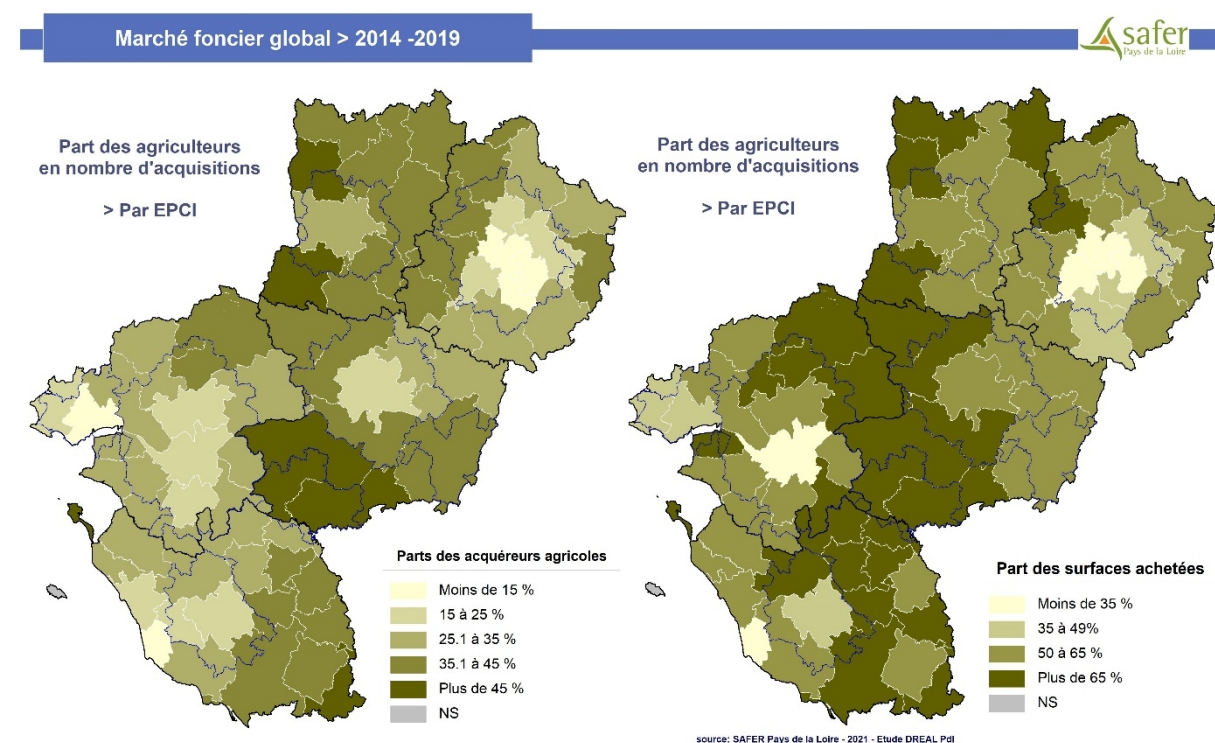
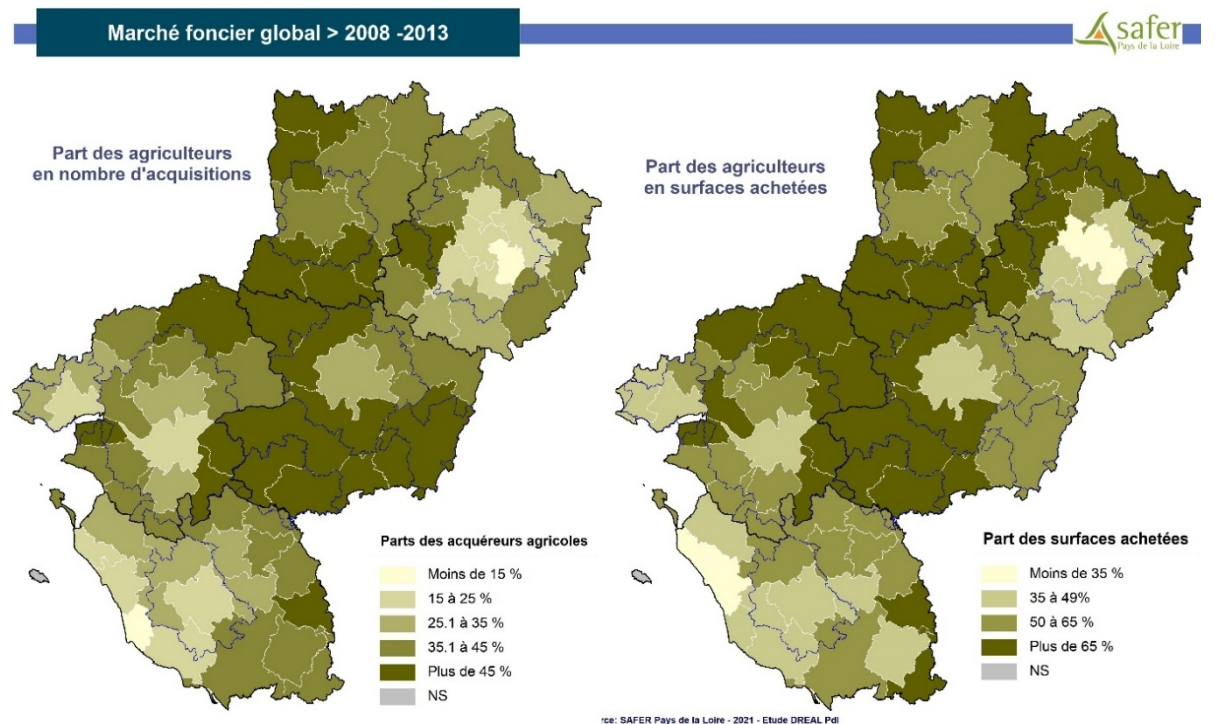
Le poids de la sphère publique ne représente au mieux que 3 % des superficies notifiées sur la période 2014-2019 dans 70% des intercommunalités régionales, (contre 40 % en dessous de ce seuil entre 2008 et 2013)

Si le recul de cette prise de marché est de l'ordre de 1 à 3 points dans la majorité des intercommunalités rurales de Loire-Atlantique, Maine et Loire, Mayenne ou Sarthe (cartes 6 et 7), le repli est de plus de 10 points dans la quasi-totalité des territoires vendéens et des intercommunalités urbaines avec une part de marché située désormais entre 5 et 8 %.

Quelques territoires ont vu cependant cette part progresser sur cette dernière période. Si l'on excepte la CARENE (13 % ; + 3 points), l'ensemble des intercommunalités concernées sont situées en Mayenne et Sarthe et sont toutes concernées par l'impact de l'emprise de la LGV Bretagne...

1.5.6 Evolution de la part des projets d'acquisitions opérés par les professionnels agricoles par intercommunalité

➤ cartes 8 & 9



A peine le quart des acquisitions au sein des aires d'attraction urbaine...

Contre coup de « l'emballement » des acquisitions opérées par la sphère privée, le poids des acquéreurs agricoles professionnels sur le marché foncier notifié s'est essentiellement contracté dans tous les territoires en nombre d'opérations. **Le recul est de l'ordre de 5 à 8 points par intercommunalité entre les deux périodes dans tous les départements.**

Géographiquement (cartes 7-8), le poids de ce profil est passé depuis 2014, sous le seuil de 25 % des acquisitions dans la majorité des intercommunalités situées totalement au sein des grandes aires d'attractions urbaine régionales (CAP Atlantique, Cc de Grand Lieu, CC Erdre et Gesvres, Cc Maine Cœur de Sarthe, CC Val de Sarthe).

Dans le reste de la région, les agriculteurs génèrent entre 35 et 45 % des projets d'acquisitions dans la majorité des intercommunalités de Mayenne, du Maine et Loire, de l'Ouest Sarthois et dans la moitié Est de la Vendée. Cette part se situe en revanche entre 25 à 35 % en Loire-Atlantique, l'Ouest vendéen et le reste de la Sarthe.

...mais des agriculteurs qui captent la majorité des surfaces notifiées dans la quasi-totalité des territoires

Comme nous l'avons souligné précédemment (point 1.5.3), le poids des surfaces captées par la sphère agricole n'a que peu évolué à l'échelle régionale entre les deux périodes sexennales (62 % des volumes notifiés entre 2014 et 2019). Toutefois cet indice révèle quelques tendances assez divergentes entre départements.

- La part des surfaces achetées par ce profil a ainsi fermement progressé dans la majorité des intercommunalités vendéennes sur la dernière période (de 6 à 10 points en moyenne), elle s'est maintenue sur les mêmes niveaux que 2008-2013 dans le Maine et Loire et elle n'a baissé que de 2 à 3 points en Mayenne.
- En Sarthe, le poids des superficies captées par le « monde » agricole s'est dégradé de 5 à 10 points dans la majorité de intercommunalités, notamment les plus rurales.
- En Loire-Atlantique, les évolutions sont plus contrastées avec une part de captation qui a légèrement progressé dans le nord de l'aire nantaise (CC Erdre et Gesvres, CC Blain, Cc de Nozay), dans le Pays d'Ancenis, sur Pornic Agglomération ou Cap Atlantique mais qui s'est dégradée dans le reste du département (-7 points dans la CC du Pays de Châteaubriant ou dans la CARENE).

Au regard de ces tendances, les acquéreurs agricoles restent malgré tout majoritaires sur cette dernière période dans 85% des marchés intercommunaux avec une part comprise entre 60 et 75% des surfaces notifiées localement.

Seules les quelques intercommunalités où ce profil était déjà minoritaire entre 2008 et 2013, voient l'influence des agriculteurs sur les mouvements fonciers locaux se dégrader un peu plus : la CC Val de Sarthe (35 %), Nantes Métropole (31 %), Les Sables Agglomérations (27 %), Le Mans Métropole (27 %) et la CC du Sud Est du Pays Manceau (22 %).

Dans tous ces territoires urbains, périurbains ou touristiques, la part de ce profil a baissé de l'ordre de 7 à 15 points entre les deux périodes de référence.

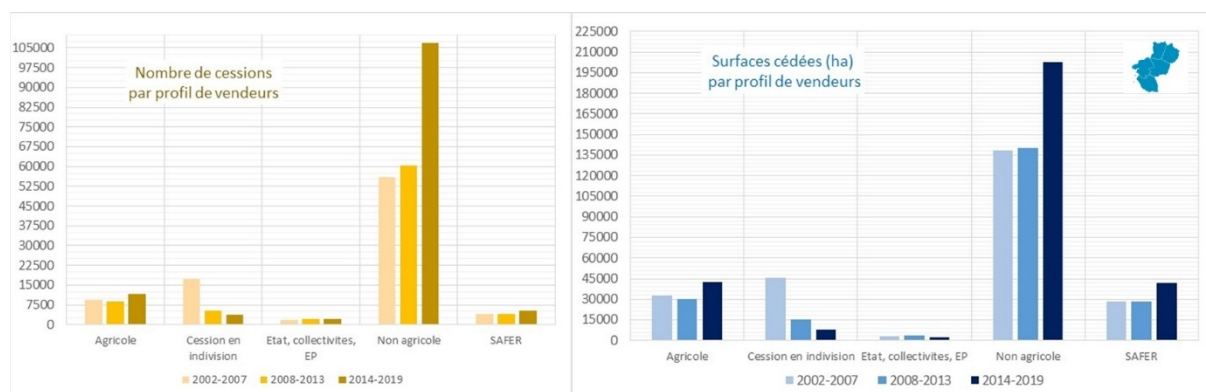
1.6 Dynamique générale des vendeurs sur le marché foncier régional

Avant propos :

L'exploitation statistique du profil des vendeurs (âge, profession, résidence) est rendue complexe en raison de la multiplicité des ventes en indivisions. En fonction de la donnée fournie par les notaires, l'affectation de la catégorie professionnelle du vendeur est retenue suivant une priorité dans les champs transmis. Dans les faits, si l'ensemble des indivisaires exercent des professions non agricoles, la catégorie professionnelle retenue sera « non agricole », si l'indivision comprend un agriculteur et des non agricoles, c'est l'ordre de flux en rang 1 qui sera préservé.

Tab 7 & graph.7 >

Volumes d'activités (en nombre et surface) par profil d'acquéreur à l'échelle régionale (périodes triennales et sexennales)



Groupes professionnels (hors indivisions)	2002-2007	2008-2013	2014-2019	2002-2007	2008-2013	2014-2019
	Nombre	Nombre	Nombre	Surface (ha)	Surface (ha)	Surface (ha)
Personnes publiques	1 735	2 106 (+ 21%)	2 268 (+7.5%)	2 684 ha	3 495 ha (+30%)	2 568 ha (-26.5%)
Agricoles	9 285	8 740 (- 6%)	11 640 (+ 33%)	32 798 ha	30 602 ha (- 8%)	42 745 ha (+ 42%)
Non agricoles	56 105	60 232 (+ 17.5%)	106 901 (+77.5%)	138 530 ha	140 069 ha (+1%)	202 756 ha (+45%)
SAFER Pays de La Loire	3 996	3 904 (-2.5%)	5 441 (+39.5%)	28 517ha	28 221 ha (-1%)	42 035 ha (+49%)

Plus de 8 projets sur dix et 70% des surfaces sont vendues par des non agricoles...

Comme l'illustre le graphique 7, le nombre de biens mis sur le marché par les vendeurs privés « non agricoles » (personnes morales ou physiques) a bondi de +77% sur la période 2014-2019 (près de 107 000 opérations contre 60 200 en 2008-2013). Les effets structurels de la L.A.A.A.F combinés à un contexte conjoncturel plus favorable expliquent naturellement cette offre foncière plus « pléthorique ».

A l'image des acquéreurs, les vendeurs non agricoles sont donc les principaux « moteurs » de l'emballement du marché foncier notifié à la Safer. Ce profil a généré ainsi à lui seul près de 85% des cessions à l'échelle régionale sur cette dernière séquence sexennale.

L'accélération de leurs projets de ventes est surtout très nette depuis la sous-période 2017-2019 (près de 67 000 cessions contre 40 600 en 2014-2016) et à titre de comparaison leur volume d'activité a plus que doublé comparée à la période 2008-2010 marquée par la dégradation conjoncturelle du marché foncier national et régional.

A l'échelle départementale, c'est en Loire-Atlantique et en Vendée que le nombre de projets de ventes réalisés par ce profil a le plus progressé entre 2014-2019 (+90 % par rapport à 2008-2013) contre respectivement +75 % dans le Maine et Loire et +65% en Sarthe. La Mayenne, département le plus rural de la région, se démarque par une progression moins marquée des ventes opérées par cette catégorie (+39 %).

Parallèlement, les surfaces vendues par cette catégorie, ont progressé à l'échelle régionale de plus de 45 % sur la dernière période sexennale (près de 202 800 ha) pour représenter près de 70 % des superficies cédées.

En termes de flux, les vendeurs non agricoles ont donc généré sur la même période deux fois plus de volumes comparé aux superficies captées par les acquéreurs non agricoles (105 000 ha achetés, voir partie 1.5). Il convient de nuancer quelque peu cette statistique, une fraction de ce foncier est parfois propriété en indivision d'agriculteurs mais la qualité de la donnée rend impossible de les cibler en priorité.

On note à ce titre de très forts écarts entre départements : les surfaces vendues par des non agricoles ont bondi de l'ordre +40 à +90% (Vendée) sur la période 2014-2019 dans tous les départements sauf en Mayenne (+9%).

La structure foncière joue donc un rôle important pour expliquer ces écarts d'évolutions notamment en Loire-Atlantique et en Vendée où les propriétés en indivisions sont beaucoup plus récurrentes...

Personnes publiques : des volumes de ventes dynamiques

Alors que les acquisitions foncières opérées par les personnes publiques se sont tassées en volume absolu depuis la crise financière de 2008 (voir partie 1.5), l'évolution de leurs cessions est plus dynamique en valeur relative à l'échelle régionale.

Durant la période 2008-2013, marquée par la crise financière puis celle des dettes publiques, le nombre de lots (près de 2100) et les surfaces vendues (3500 ha env.) ont progressé respectivement de plus de 20 % et plus de 30 % à l'échelle régionale. Dans tous les départements, on observe ces mêmes augmentations de flux de ventes qui s'assimilent probablement à des déstockages fonciers. Il s'agit de la seule catégorie qui a ainsi vu son activité foncière progresser durant ce cycle récessif.

Entre 2014 et 2019, leur activité a continué à progresser à l'échelle régionale (+8 % : 2268 cessions) même si les surfaces cédées (2570 ha) ont reculé de 26 %, revenant à leur niveau de 2002-2007. Les dynamiques de ventes sont plus disparates entre départements durant cette période, la Vendée et la Loire-Atlantique enregistrent encore des flux de ventes supérieurs à 2008-2013 (+14 à +23 % en nombre) alors que dans les autres territoires les volumes tendent à se contracter (baisse de 45 à 55 % des surfaces vendues).

Il est difficile d'appréhender la balance de flux entre les surfaces foncières achetées ou vendues par les personnes publiques, la nature des projets pouvant générer des volumes structurellement très différents (ex : incidence de projets de grandes infrastructures routières).

On peut toutefois souligner qu'entre 2002 et 2007, les personnes publiques réalisaient à l'échelle départementale 4 fois plus d'acquisitions et jusqu'à 8 fois plus en Vendée. Entre 2008 et 2013, ce différentiel est descendu à moins de 3 dans tous les départements et entre 2014 et 2019, cet écart est passée à 2 (Vendée incluse).

Professionnels agricoles : accélération des cessions depuis 2014...

Les cessions de foncier opérées par la sphère agricole (personne morale ou physique) sont les indicateurs qui suivent le mieux la tendance conjoncturelle observée sur la dernière décennie.

Entre 2008 et 2013, leur activité a fléchi à l'échelle régionale de 6 à 8 % tant en nombre de cessions (plus de 8700) qu'en surfaces vendues (30 600 ha) avec une contraction particulièrement soutenue entre 2008 et 2010 (- 12 à - 14 %).

Succédant à ce cycle, leurs cessions ont de nouveau augmenté entre 2014 et 2019 (+ 33 % en nombre de ventes ; + 42 % en surface), cette accélération se focalisant particulièrement sur la dernière période triennale (2017-2019). L'ensemble des départements enregistrent des rythmes d'évolutions similaires mais les flux de ventes sont beaucoup plus soutenues en Vendée sur la dernière période sexennale (+55% en nombre ; +80 % en surface).

L'incidence de la L.A.A.F dans les mouvements fonciers est assez marginal pour expliquer les tendances depuis 2016. Comme nous le verrons dans le chapitre concernant le marché agricole, cette masse plus importante de cessions est avant tout liée à un cycle de départs à la retraite d'exploitants.

Les volumes cédés par ce profil (42 700 ha entre 2014 et 2019) ne sont probablement pas totalement exhaustif, une fraction de leur foncier est probablement rattachée au profil des acquéreurs privés non agricoles (cessions en indivisions et priorisé à un non agricole). De plus, ces ventes de terres exploitées en faire-valoir direct ne correspondent qu'à un prisme du mode d'exploitation du foncier agricole régional. Les départs à la retraite ou la cessation d'activité d'un exploitant que nous venons d'évoquer, peuvent aussi générer des ventes de leurs bailleurs qui ont contribué à l'explosion des volumes de ventes observées sur le profil des non agricoles...

SAFER : une activité qui se calque sur celui des vendeurs agricoles...

L'activité foncière générée par la Safer des Pays de la Loire (rétrocessions) se cale sur les évolutions constatées pour les vendeurs agricoles. Après une séquence de retrait en termes de surfaces rétrocédées (2008-2013), la Safer a vu son activité progresser sur des niveaux comparables aux vendeurs agricoles entre 2014 et 2019 (+ 39 % en sur nombre ; + 49 % en surface).

En raison des compétences et missions historiques des Safer, l'origine des biens négociés depuis 2014 par elles s'appuie notamment sur une « vague » de transmissions d'exploitations inédites (départs à la retraite ou cessations d'activités) corroborant l'explication des flux générés par les vendeurs agricoles.