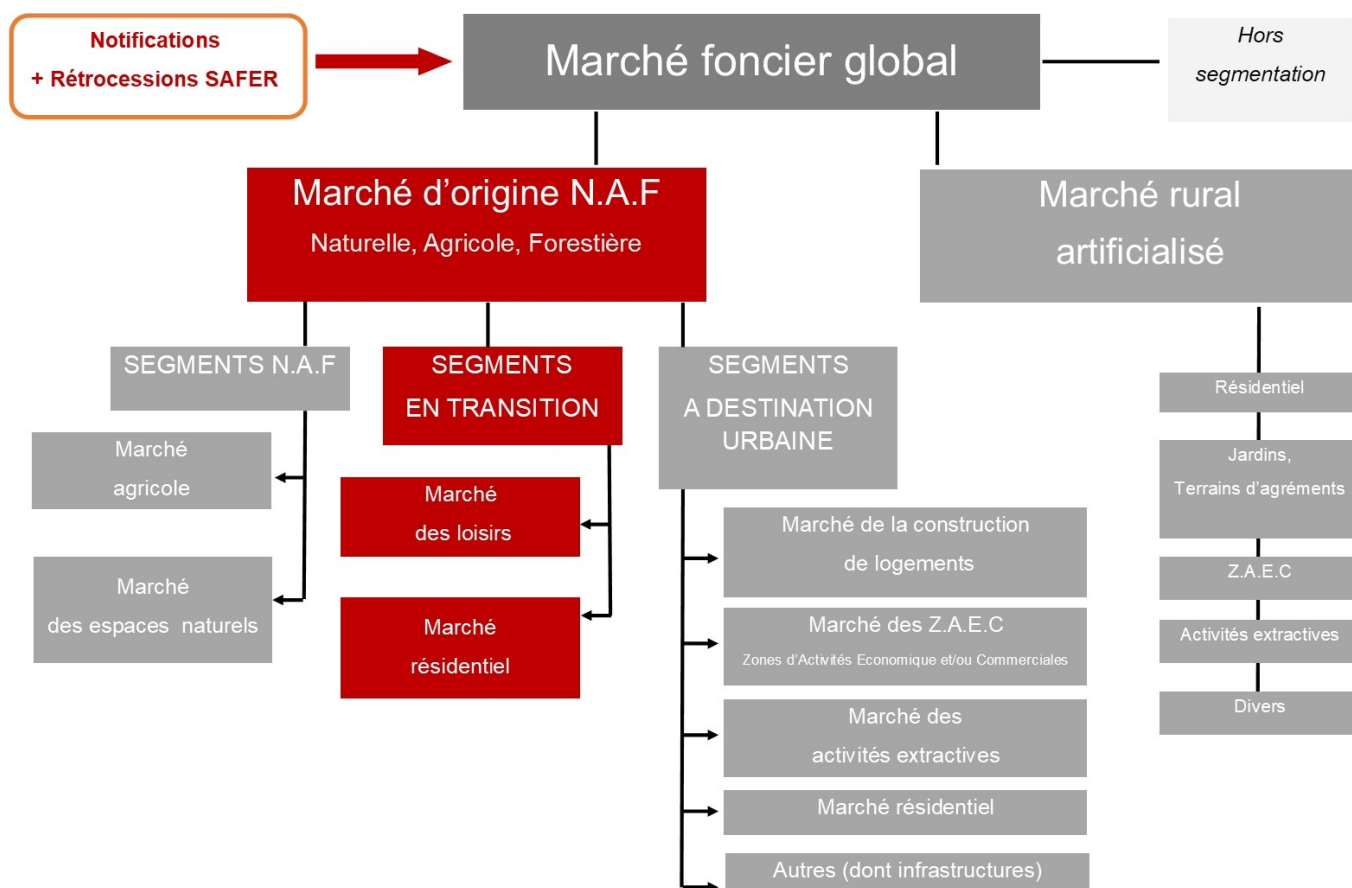


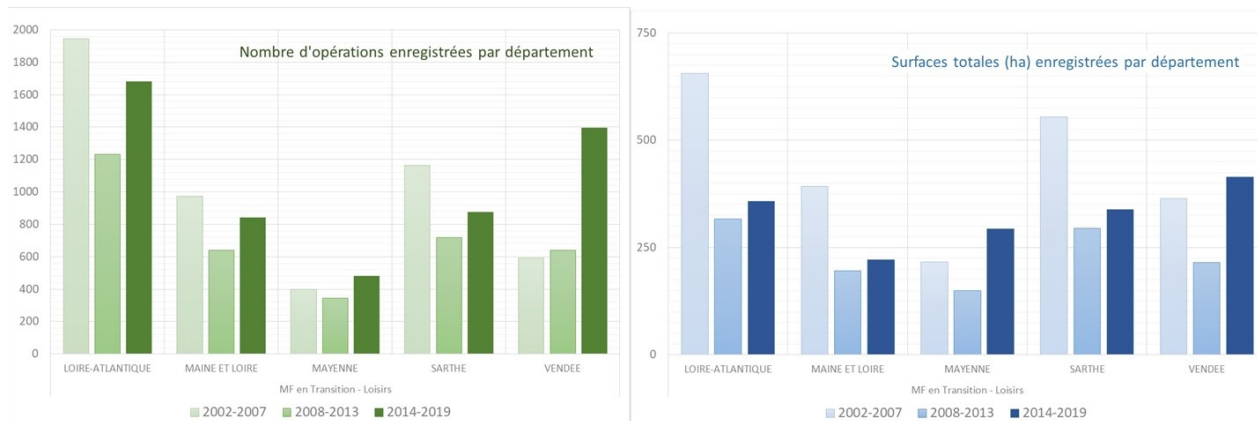
## Évolutions du foncier d'origine N.A.F vers des segments en transition



## 4.1 > Segment des espaces de loisirs : évolutions la demande foncière depuis 2014

### 4.1.1 Une reprise des acquisitions avec une influence négligeable de la L.A.A.F

Tab 17 & graph.14 > Volumes d'activités (en nombre et surface) par département (périodes triennales et sexennales)



Marchés des espaces de loisirs	2002-2007 Nombre	2008-2013 Nombre	2014-2019 Nombre	2002-2007 Surface (ha)	2008-2013 Surface (ha)	2014-2019 Surface (ha)
Loire-Atlantique	1944	1230 (-37%)	1679 (+36%)	655 ha	316 ha (-52%)	357 ha (+13 %)
Maine et Loire	972	641 (-35 %)	840 (+31%)	392 ha	196 ha (-50%)	221 ha (+12%)
Mayenne	399	343 (-14%)	479 (+40%)	216 ha	149 ha (-31%)	293 ha (+97%)
Sarthe	1165	717 (-38%)	876 (+22%)	555 ha	295 ha (-47%)	339 ha (+39%)
Vendée	592	641 (+8%)	1395 (+117%)	365 ha	214 ha (-41%)	415 ha (+93%)

Entre 2008 et 2013, l'activité observée à l'échelle régionale sur le segment des biens de loisirs, a accusé un repli sensible (- 30 % en nombre et - 47 % en surface / 2002-2007). Le contexte conjoncturel partiellement récessif avait pour rappel, rapidement dégradé le niveau de la demande pour un type d'usage foncier souvent « secondaire ».

**Les flux notifiés sur la période 2014-2019 témoignent comme beaucoup d'autres marchés, d'un rebond statistique conséquent. Le nombre d'acquisitions a ainsi progressé de plus de 47 % sur cette période (5269 transactions contre 3572 entre 2008 et 2013) et de plus de 38 % en surfaces achetées (1625 ha contre 1171 ha).**

**Pour autant, une comparaison temporelle concernant ces volumes régionaux comparés à ceux du début de la décennie 2000 (2002-2007), indique que ce type de demande foncière n'a finalement que peu progressé, passant de 5072 à 5629 transactions (+ 4 %) et a même fléchi en superficie (de 2183 à 1625 hectares : - 25 %).**

A l'échelle départementale, on observe ces mêmes évolutions cycliques (tab17 & graph14) avec un recul général des acquisitions entre 2008 et 2013 (- 14 à -38 % en nombre ; -31 à -47 % en surface) suivi d'un rebond des flux entre 2014 et 2019 (+22 à +38 % en nombre de transactions ; + 12 à + 97 % en surface).

Nous soulignerons que la Vendée se singularise de ces tendances. La demande locale ne s'était pas contractée entre 2008 et 2013 (+8 % en nombre d'opérations) malgré une baisse nette des surfaces achetées (-41 %) et la reprise constatée entre 2014 et 2019 y est bien plus ferme (+117 % en nombre ; +93 % en surface).

A l'image du marché foncier déjà urbanisé (chapitre 2), la demande à des fins de loisirs demeure en termes de flux, historiquement plus conséquente en Loire-Atlantique (1679 acquisitions entre 2014 et 2019) par rapport aux autres territoires. Ce département a enregistré quasiment autant d'acquisitions sur ces trois ou six dernières années que le Maine et Loire et la Sarthe réunies pour le même segment ou la Vendée et la Mayenne cumulée sur la même période. Ce

contexte n'est pas en soit nouveau, le niveau de la demande foncière pour ce type d'usage est avant tout « alimenté » par une dynamique urbaine forte et par une structure parcellaire et foncière complexe et morcelée, ensemble « d'ingrédients » que remplit la Loire-Atlantique...

#### 4.1.2 Une reprise « mesurée et surveillée » de ce type de demande

**L'impact structurel de la L.A.A.F sur l'évolution des volumes enregistrés sur ce segment est très marginal. Le foncier en question (terres ou prés d'origine agricole non bâti) était déjà compris dans l'assiette devant être notifié aux Safer avant la loi de 2014.**

La demande sur ce marché est avant tout cyclique. Comme nous l'avons évoqué précédemment, l'impact de la crise financière de 2008-2010 a fait chuter le nombre de transactions de près de 25 % à l'échelle régionale (1800 biens contre 2320 entre 2005 et 2007) et la morosité macro-économique de 2011-2013, s'est traduit par un marché toujours « convalescent » (- 1 %).

Les premiers indices d'une reprise de la demande se dessine entre 2014 et 2016 (hausse des acquisitions de + 10 % à l'échelle régionale), mais cette dynamique est uniquement portée par la Loire-Atlantique (+ 12 %) et la Vendée (+ 24 %), les autres départements restant sur les mêmes niveaux d'activités qu'entre 2011 et 2013.

A partir de 2017, dans un contexte conjoncturel plus positif, la reprise de la demande est très ferme dans tous les départements (+ 50 % en Loire-Atlantique : 1020 opérations ; + 82 % dans le Maine et Loire : 547 lots ; + 100 % en Mayenne : 318 transactions ; + 54 % en Sarthe : 531 lots ; + 80 % en Vendée : 898 transactions).

Outre cet aspect cyclique, ce segment reste aussi très dépendant d'autres facteurs exogènes.

- Ce type d'acquisitions reste particulièrement « surveillé » par la Safer, les collectivités territoriales et le monde agricole, en raison des prix pratiqués (pouvant perturber les références agricoles) et de l'usage du foncier qui peut en être fait (utilisations contraires aux règles d'urbanisme, pertes de surfaces agricoles productives). Par des outils dédiés de la Safer (notamment portail Vigifoncier, procédure de préemptions, police de l'urbanisme des communes), ces types de mouvements fonciers sont ainsi depuis des années, « bridés », afin d'en limiter leur expansion.
- Outre cette forme de régulation, le niveau de la demande est aussi fortement influencé par l'offre foncière. Comme nous le verrons dans le chapitre dédié au marché foncier agricole (chapitre 5), une « vague » inédite de mouvements fonciers agricoles s'opère à l'échelle régionale depuis 2016 ou 2017 suivant les départements. Ces flux sont notamment liés à des transmissions d'exploitations (départs à la retraite d'exploitants agricoles notamment). L'ensemble du foncier « libéré » n'est ainsi pas forcément repris dans un cycle productif, le petit parcellaire isolé, mal structuré, composé majoritairement de prés, selon le choix du cédant ou du propriétaire bailleur, peut être ainsi réorienté vers cette demande. Le « boom » des transactions en Vendée est ainsi l'illustration d'une offre foncière agricole actuellement abondante et qui trouve preneur pour ces « types » de besoins.

#### 4.1.3 Une demande toujours locale marquée par le rajeunissement des acquéreurs

**L'origine résidentielle des investisseurs reste à dominante « locale ».**

**Suivant les départements, 65 % à 70 % des acquéreurs habitent sur ces six dernières années soit dans la commune, soit dans l'intercommunalité du foncier « convoité », avec une plus forte proportion de « communaux » en Loire-Atlantique et en Vendée (> 50%).**

La majorité de ces opérations foncières, réalisées par des particuliers, semble s'opérer généralement à posteriori d'une acquisition immobilière (maison à titre principal ou secondaire). Elle se localise généralement en contiguïté du lieu de résidence (afin d'étoffer le patrimoine par la constitution d'un terrain d'agrément plus grand) ou à proximité (ex : mise aux prés de chevaux de « compagnie »). Les acquisitions extra « locales » semblent en retrait dorénavant. On les situe généralement non loin du littoral (à des fins de caravanning ou d'installation sauvage de cabanes) ou dans en périphérie de tissus urbanisés (assimilées à de la spéculation foncière en vue d'un changement en zone constructible). Cette typologie d'acquisitions à des fins dites de « loisirs » reste particulièrement surveillée par les collectivités.

**L'âge des acquéreurs semble avoir quelque peu évolué. Si plus de 65 % d'entre eux avaient plus de 50 ans au début des années 2000 (2002-2008), les moins de 50 ans génèrent en 2014-2019 près de la moitié des acquisitions.**

Cette tendance sociologique est constatée dans tous les départements même si leur proportion est en Sarthe et Mayenne un peu moindre (45 %).

Cette évolution est peut-être liée aux capacités financières des jeunes acquéreurs, qui dans un contexte de faible taux ces dernières années, anticipent plus précocement ce type d'investissement alors que la tendance des années 2000 plaident pour un profil « d'investisseurs » déjà « installés ».

#### 4.1.4 Baisse de la superficie moyenne achetée

Les surfaces achetées sur ce segment, ont comme nous l'avons déjà souligné, nettement fléchi en l'espace deux décennies en Loire-Atlantique (357 ha entre 2014-2019 contre 655 ha entre 2002-2007), dans le Maine et Loire (221 ha contre 392 ha) et en Sarthe (339 ha contre 555 ha). La Mayenne (293 ha) et la Vendée (415 ha) sont les seuls territoires à voir cet indicateur progresser entre ces deux périodes (d'une cinquantaine d'hectare chacun).

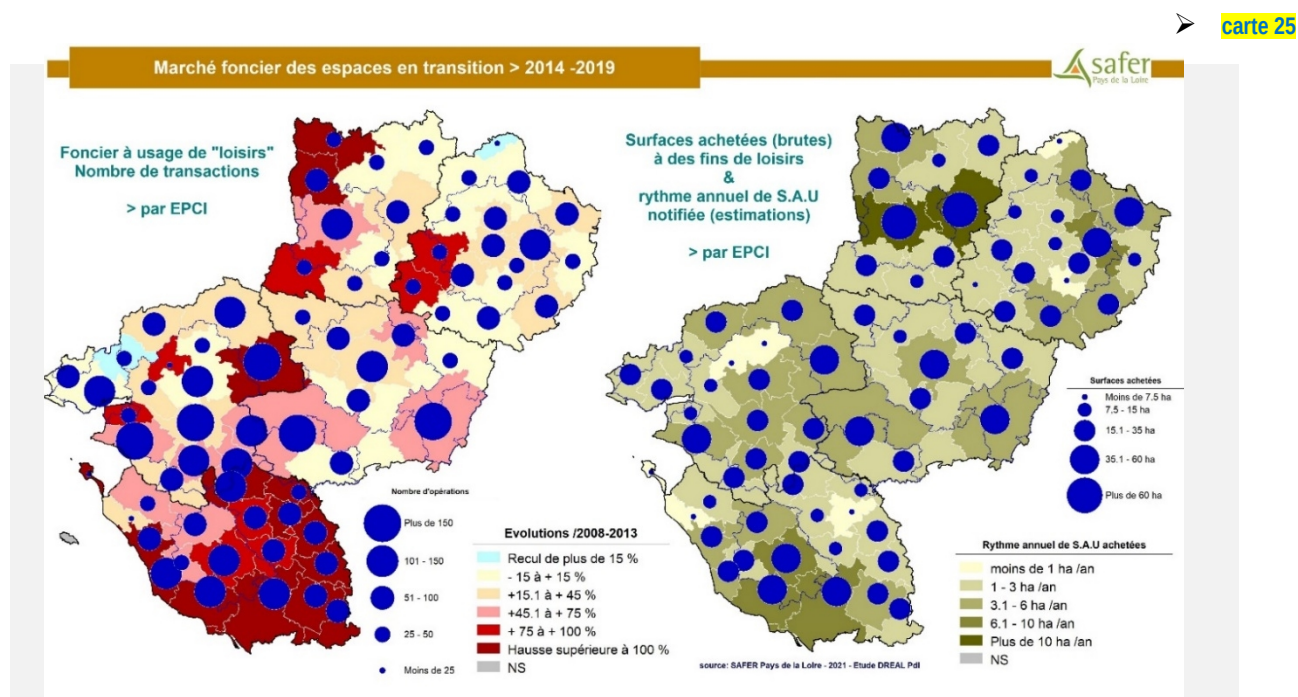
Si l'on rationalise ces surfaces départementales achetées à des fins de loisirs par commune (sur la base des communes existantes en 2002), le rythme théorique de consommation est sur la dernière période sexennale de référence, d'environ 1.5 ha pour la Loire-Atlantique, 0.58 ha pour le Maine et Loire, 1 hectare pour la Mayenne, 1.1 ha pour la Sarthe et 1.4 ha pour la Vendée. Il s'agit du rythme de « consommation » foncière le plus faible de tous les segments fonciers observés par la Safer.

La superficie moyenne des lots fonciers achetés à des fins de loisirs tend à se réduire.

A l'échelle régionale, cet indicateur foncier était de près de 4500 m<sup>2</sup> au début de la décennie 2000 (2002-2004), il fléchit à 3500 m<sup>2</sup> entre 2008 et 2010 et dépasse à peine 2900 m<sup>2</sup> entre 2017-2019. A l'échelle départementale, la surface moyenne achetée est dans l'ordre croissant, de 2000 m<sup>2</sup> en Loire-Atlantique en 2017-2019 (contre 3800 m<sup>2</sup> en 2002-2004) ; de 2600 m<sup>2</sup> dans le Maine et Loire ( contre 4000 m<sup>2</sup>) ; de 2900 m<sup>2</sup> en Vendée (contre 6400 m<sup>2</sup>) ; de 3200 m<sup>2</sup> en Sarthe (contre 4800 m<sup>2</sup>) et de 5300 m<sup>2</sup> en Mayenne , seul département où la superficie moyenne n'a pas baissé en près de deux décennies d'observations.

Comme nous le verrons ci-après, la hausse des « prix » négociés et pratiqués sur ce type de vente, est une des explications à cette réduction du profil moyen acheté. L'intervention de la Safer, des collectivités et du monde agricole visant à réduire les projets couvrant des surfaces foncières trop importantes est le second facteur contribuant à cette diminution.

#### 4.1.4 Une reprise inégale des acquisitions à l'échelle locale



Après un cycle de contraction notable entre 2008 et 2013 où la quasi-intégralité des intercommunalités régionales ont vu le nombre de transactions à des fins de loisirs chuter, la reprise de l'activité sur la dernière période sexennale, est loin d'être

« massive » (carte 25). Dans près d'un tiers des intercommunalités, les volumes d'acquisitions ont progressé tout au plus de 20% et dans une dizaine de territoires, le dernier bilan sexennal reste négatif vis-à-vis de 2008-2013.

Si l'on excepte le cas vendéen, cette reprise timorée, est qui plus est, très hétérogène spatialement.

En Sarthe, et dans l'Est Mayennais, la demande semble difficilement « redécoller », tout comme dans la presque totalité guérandaise, au nord de Nantes et dans plusieurs intercommunalités rurales du Maine et Loire. Dans ces quatre départements, aucune intercommunalité n'a renoué avec les volumes de transactions enregistrés entre 2002 et 2007 à l'exception notable de la CC de Grand Lieu, la CA Clisson Sèvre Maine Agglo et la CC Sèvre et Loire (contexte local probablement favorisé par un afflux de foncier lié au remaniement des aires viticoles).

Le comportement du segment en Vendée, dénote avec un niveau d'activité qui a doublé dans la quasi-totalité des intercommunalités du Sud et de l'Est du département entre les deux dernières périodes sexennales. De manière générale, le nombre de transactions y atteint quasiment partout des records comparés à 2002-2007 (volumes qui ont été multipliés par 2 ou par 3). Ce décollage singulier du nombre d'acquisitions est sans nul doute à mettre en corrélation avec la très forte ouverture du marché foncier agricole départemental (voir chapitre 5).

Le différentiel de volumétrie reste naturellement fonction de la dimension des intercommunalités (près de 200 transactions sur Mauges Communauté contre une dizaine sur l'île de Noirmoutier).

Toutefois et de manière récurrente, l'ensemble des métropoles et agglomérations concentrent le plus fort nombre d'opérations : Nantes Métropole, CARENE, Pornic Agglomération, Angers Loire Métropole, Laval Agglomération, La Roche sur Yon Agglomération, Les Sables Agglomérations enregistrent des volumes (100 à 200 acquisitions entre 2014 et 2019), deux à quatre fois plus conséquents, qu'une intercommunalité rurale de la région. On observe des volumes similaires dans un grand nombre d'intercommunalités périphériques aux plus grandes métropoles : Cc Erdre et Gesvres, CC Grand Lieu, CC Sèvre et Loire, CC du Gesnois Bilurien.

**Au total, cette dizaine d'intercommunalités concentrent à elles seules, 1 acquisition sur 4 au niveau régional, sur ces six dernières années contre 1 sur 5 entre 2002 et 2007.**

#### 4.1.5 Un rythme de consommation qui ralentit partout...sauf en Vendée

Les plus importants flux constatés sur ces 6 dernières années en termes de superficies notifiées sur ce segment, se localisent en Mayenne sur les CC des Coëvrons et de Laval Agglomération (Plus de 70 hectares chacune) en raison de nombreux délaissés fonciers réorientés vers ce type d'usage à la suite de l'aménagement foncier de la LGV Bretagne.

Plus généralement, les volumes notifiés oscillent entre 10 et 50 hectares (carte 25) sur ces six dernières années par intercommunalité (85% se situant dans ce régime). Rapporté à la S.A.U, la consommation de foncier pour cet usage, se situe dans 95% des territoires, en dessous de 1 hectare par an.

Les principales baisses de volumes concernent trois intercommunalités de Loire-Atlantique : Cap Atlantique (48 ha en 2002-2007, 18 ha en 2014-2019), la CC Erdre et Gesvres (de 42 à 28 ha) et Nantes Métropole (de 63 à 23 ha). Les actions concertées des collectivités, de la Safer et du monde agricole afin de réduire ce type de consommation spatiale, expliquent ce décrochage.

A contrario, les intercommunalités vendéennes sont les seuls territoires, où les superficies orientées à des fins de loisirs ont doublé voir triplé entre 2008-2013 et 2014-2019 (ex Cc Sud Vendée Littoral : de 15 à 49 ha ; CC St Gilles Croix de Vie : de 7 à 25 ha).

Indépendamment de cette volumétrie, l'orientation structurelle semble s'orienter vers une réduction des surfaces achetées dans la majorité des intercommunalités non vendéennes de la région. Ce fléchissement semble un peu plus conséquent dans les intercommunalités urbaines et métropolitaines et moins prononcée pour les intercommunalités rurales (où la surface moyenne achetée oscille entre 3500 et 5500 m<sup>2</sup> contre 1500 à 3000 m<sup>2</sup> dans les territoires à dominante urbaine). Ce différentiel est lié à deux facteurs qui ne sont pas nouveaux : le prix moyen négocié (plus cher en périphérie des agglomérations) et l'usage du foncier (dominante de terrains d'agrément en « ville », mise aux prés d'animaux de compagnie en « campagne »).

#### 4.1.6 Des prix du m<sup>2</sup> négociés très loin des valeurs foncières agricoles...

Après une séquence de relative stabilité observée entre 2008 et 2016 (dans un contexte de baisse de la demande entre 2009 et 2012) avec un prix moyen négocié qui oscillait de 2.30€ (Sarthe) à 2.90 €/m<sup>2</sup> (Loire-Atlantique), les références moyennes sont sensiblement reparties à la hausse entre 2017-2019. L'augmentation est évaluée autour de 20 à 25 % dans tous les départements, exceptée en Mayenne (+ 10 %) pour atteindre 3.5 €/m<sup>2</sup> en Loire-Atlantique, 2.9 € en Sarthe et Vendée et 2.6 € en Maine et Loire et en Mayenne.

Le différentiel de prix entre la Loire-Atlantique et les autres territoires est une tendance récurrente observée depuis 2005-2007, période où la demande et les valeurs négociées dans ce département s'étaient emballées. Ce niveau de prix explique



en partie pourquoi les lots achetés dans ce département couvrent des surfaces moins importantes : sur la base d'un investissement théorique de 10 000€ opéré ces 3 dernières années, la superficie moyenne achetée à des fins de loisirs couvre 2850 m<sup>2</sup> en Loire-Atlantique soit 600 à 1000 m<sup>2</sup> de moins que le même investissement effectué dans un autre territoire de la région.

Il est difficile de considérer que les prix pratiqués sur ce segment ont progressé sous l'effet de la concurrence « agricole ». Comme nous l'avons déjà évoqué, ce type d'acquisitions repose généralement sur la base d'un prix de « convenance » négocié entre les vendeurs et les acquéreurs contrairement à un retour sur investissement pour du foncier à finalité agricole (reposant sur un rendement locatif pour un bailleur ou les résultats économiques escomptés pour un exploitant).

De plus, les écarts de prix pratiqués entre ces deux marchés fonciers restent de plus en plus conséquents avec un rapport de prix (agricole > loisirs) estimé en 2019 de 1 à 16 en Loire-Atlantique, de 1 à 11 en Vendée, de 1 à 8 dans le Maine et Loire, de 1 à 7 en Sarthe et de 1 à 4 en Mayenne. Nous exprimons naturellement ici ces ratios sur la base des rapports entre moyennes. La Safer et le syndicalisme agricole luttent toujours par des préemptions en révision de prix, contre certains projets de cessions à des fins de loisirs qui pourraient structurellement servir d'appui comme référence agricole localement...

#### ➤ Carte 26

En Loire-Atlantique (carte 26), les indices les plus élevés, se situent sur les territoires proches du littoral où la « barre » des 4€/m<sup>2</sup> est une « norme » quasi récurrente sur ces 3 dernières années (Presqu'île Guérandaise en particulier).

Dans la majorité des intercommunalités de l'aire nantaise le prix moyen du m<sup>2</sup> dépasse 3.5 €. Dans les territoires plus ruraux (Nord & Nord-Est), la référence du marché est située autour de 2.5 €/m<sup>2</sup>.

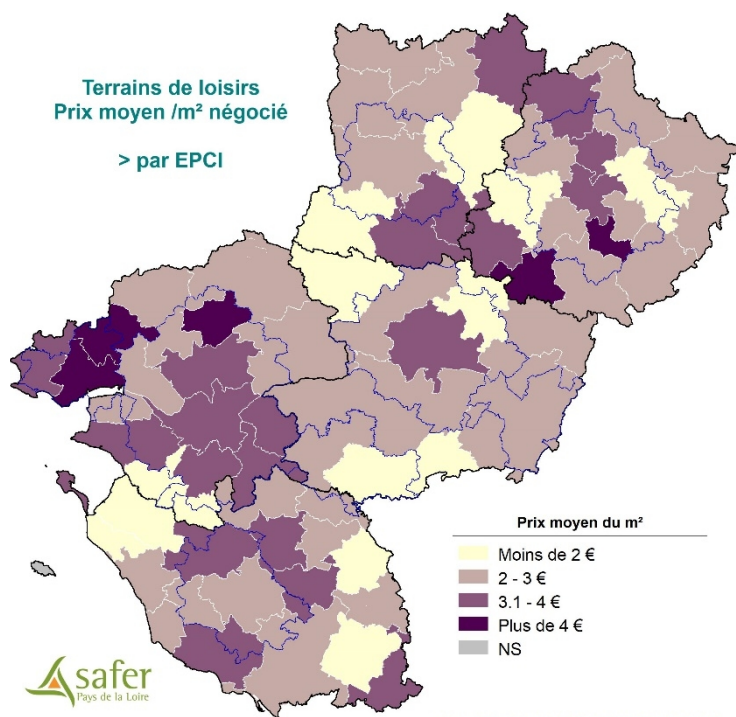
Dans le Maine et Loire, Angers Loire Métropole est le seul territoire où la moyenne négociée est légèrement supérieure à 3.5 €/m<sup>2</sup>, les références fluctuent entre 2 et 3 € dans le reste du territoire.

En Mayenne, la pratique du cheval de loisirs (sports équestres) influe sur les prix dans le Sud-Est (Pays de Château Gontier et CC de Meslay Grez) où la référence est d'environ 3 €/m<sup>2</sup> contre 2.2 à 2.8 € généralement dans le reste du département.

En Sarthe, des prix filtrant ou dépassant plus de 4€/m<sup>2</sup> sont constatés dans le Sud-Ouest (CC de Sable et Cc de La Flèche), secteurs également grandement influencés par une activité équine. C'est au sein de l'aire mancenne que l'on observe les prix moyens le plus élevés et plus particulièrement sur la Cc de l'Orée Bercé Belinois (plus de 5 €/m<sup>2</sup>), secteur très morcelé avec un habitat diffus. Dans le reste du département, la moyenne locale dépasse rarement plus de 2.5 €/m<sup>2</sup>.

En Vendée, la distribution des prix n'est pas autant influencée par le littoral qu'en Loire-Atlantique même si la « norme » est autour de 3 €/m<sup>2</sup> dans les intercommunalités océaniques et les territoires situés dans la moitié nord du département.

#### Marché foncier des espaces en transition > 2014 -2019



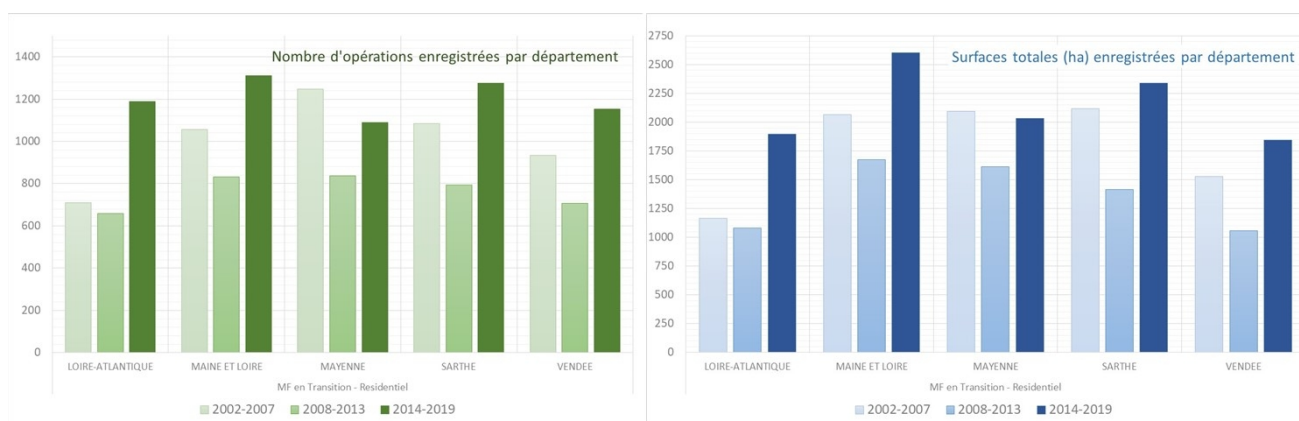
## 4.2 > Segment des espaces résidentiels : évolutions de l'activité depuis 2014

### 4.2.1 Une intensification des transactions depuis 2016 liée à une conjoncture porteuse et ... à la L.A.A.F

Subissant comme les autres marchés fonciers, les effets de la crise financière et économique, le segment des espaces bâtis en transition, a enregistré une nette dégradation sur la période 2008-2013 (baisse de 24% des ventes régionales / 2002-2007), la Loire-Atlantique étant le seul département à « résister » quelque peu à cette contraction durant ce cycle (- 7 %).

Succédant à cette phase macro-économique partiellement récessive, les flux notifiés entre 2014 et 2019, ont progressé à l'échelle régionale de plus de 47 % (Plus de 5260 opérations contre 3572 entre 2008-2013), dépassant le volume d'activité enregistré entre 2002 et 2007 (Plus de 5070 cessions). Dans l'ensemble des départements ([tab.18](#) et [graph.15](#)), la progression des ventes sur cette dernière période sexennale est très sensible (+ 80 % en Loire-Atlantique, + 60 % en moyenne dans les autres départements), à l'exception de la Mayenne (+ 30 %) où les volumes de 2014-2019 ne dépassent pas ceux du début de la décennie 2000.

**Tab 18 & graph.15 > Volumes d'activités (en nombre et surface) par département**



Marché résidentiel	2002-2007 Nombre	2008-2013 Nombre	2014-2019 Nombre	2002-2007 Surface (ha)	2008-2013 Surface (ha)	2014-2019 Surface (ha)
Loire-Atlantique	709	659 (-7%)	1188 (+80%)	1163 ha	1079 ha (-7%)	1897 ha (+76 %)
Maine et Loire	1055	831 (-21 %)	1312 (+58%)	2063 ha	1674 ha (-19%)	2603 ha (+55%)
Mayenne	1246	836 (-32%)	1090 (+30%)	2092 ha	1614 ha (-23%)	2034 ha (+26%)
Sarthe	1084	794 (-27%)	1276 (+61%)	2117 ha	1414 ha (-33%)	2339 ha (+65%)
Vendée	933	707 (-24%)	1152 (+63%)	1528 ha	1058 ha (-30%)	1843 ha (+74%)

A la différence du segment de loisirs, les effets de la L.A.A.F ont impacté les flux notifiés sur ce segment bâti rattaché au marché des espaces en transition. Ce profil de biens (couvrant entre 1 et 3 hectares), composé à la fois de foncier non bâti agricole et d'un bien bâti, pouvait avant 2016, ne pas être notifié par un notaire à la Safer. Cela pouvait être le cas d'un projet de cession mixant des terres agricoles libres et un bâti à vocation résidentielle sans origine ou occupation agricole depuis plus de 5 ans. Dans ce cadre, la Safer ne pouvant jusqu'à la loi de 2014, préempter, des offices ne notifiaient pas toujours le bien en question.

Toutefois et contrairement au segment résidentiel « urbanisé » (voir chapitre 2), on peut présumer que le temps de « régularisation » sur ce profil de bien a été rapidement acté et notifié par les notaires. En ce sens, une approche annuelle des flux régionaux indique bien un différentiel statistique sur l'exercice 2016 (année d'entrée en application de la loi) avec une hausse de 35 % du nombre d'opérations enregistrées par les services de la SAFER. Pour autant, sur les exercices suivants, le rythme de progression est contenu autour de + 8 à 12 % /an, taux qui s'inscrivent dans le rythme de progression global de l'immobilier ancien estimé par le CGEDD entre 2017 et 2019 (d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales).

On peut donc estimer que l'augmentation des transactions sur ce profil repose avant tout depuis 2017 sur une demande foncière ferme. Au niveau départemental, on constate ces mêmes tendances annuelles avec un « gap » statistique en 2016 puis une activité progressant modérément de quelques dizaines de transactions annuellement de 2017 à 2019 (de 220 à 285 biens/an

pour la Loire-Atlantique ; 255 à 278 dans le Maine et Loire ; 198 à 241 en Mayenne ; 244 à 276 en Sarthe ; 206 à 227 en Vendée).

#### 4.2.2 Une typologie de biens qui semble avoir évolué

Typologiquement, les lots notifiés, comprenant du foncier agricole libre ou loué (couvrant de 1 à 3 ha) souvent attenant au bâti vendu, ne génèrent naturellement pas autant de transactions que le marché rural urbanisé (chapitre 2), le volume d'activité enregistré sur ce segment étant, à titre comparaison, huit fois moins conséquent sur ces six dernières années.

L'offre potentielle est plus limitée car il s'agit de manière récurrente de biens bâtis géographiquement assez « isolés », apparentés typiquement à des maisons « à la campagne ». Nous constatons d'ailleurs qu'il n'existe pas de grands écarts volumétriques entre les cinq départements (tab.18 : de 1100 à 1300 lots notifiés sur ces six dernières années), la Loire-Atlantique ne présentant aucun atypisme statistique sur ce segment, contrairement au segment urbain.

Au regard des informations communiquées par les notaires, la nature du bien bâti semble souligner quelques évolutions structurelles sur l'origine du bien. Sur la période 2002-2007, près de la moitié des cessions enregistrées concernaient à l'échelle régionale, des bâtiments agricoles avec ou sans siège d'exploitation (2500 lots environ). Entre 2014 et 2019, ce profil de bien, ne représente plus qu'un tiers des cessions (près de 1650 projets), le reste étant composé de bâtiments d'habitations sans origine agricole récente ou prouvée.

Ces évolutions s'expliquent par le fait que dans la première moitié des années 2000, des facteurs ont favorisé ou engendré la libération d'un flux assez conséquent de biens bâtis agricoles qui se sont retrouvés sur le présent segment grâce notamment :

- Aux mesures en faveur des agriculteurs âgés entre 55 et 60 ans (décret 98-311 du 23/03/1998), subissant des difficultés économiques ou de graves problèmes de santé, leur permettant de vendre leur bien tout en bénéficiant d'une pré-retraite anticipée.
- Des programmes de Plan de Maîtrise des Pollutions d'Origine Agricole 1&2 (1996 & 2000) puis le Plan de Modernisation des Bâtiments d'Élevage (2005) qui ont réorienté des bâtiments agricoles qui ne pouvaient être mis aux normes vers du résidentiel.

Sur la dernière période étudiée (2014-2019), les mesures et programmes que nous venons d'évoquer se sont effacés. Les effets structurels de la L.A.A.A.F, à compter de 2016, ont logiquement « remanié » l'offre et la nature des biens désormais enregistrés sur ce segment par la Safer (flux plus massif de biens résidentiels « classiques » dont l'origine agricole est parfois trop ancienne pour être affiliée en tant que telle).

La bonne orientation de ce segment bâti, portée comme le reste du marché immobilier, par les facilités d'accès aux financements (baisse des taux), a également amplifié cette tendance structurelle. Enfin, on ne peut écarter l'incidence des révisions progressives des documents d'urbanisme entre ces deux décennies (POS en PLU), rendant les changements d'usage des bâtiments agricoles plus complexes....

#### 4.2.3 Une surface moyenne achetée qui reste stable

Le rythme de progression des superficies achetées sur ce segment, suit l'évolution des ventes (tab.18) avec un peu plus de 10 700 hectares enregistrés à l'échelle régionale entre 2014-2019 (+ 56 %), contre 6850 hectares entre 2008-2013 ou 8960 hectares entre 2002-2007. A l'échelle départementale, on peut souligner, quelle que soit la période sexennale étudiée, les très faibles écarts entre l'indice d'évolutions du nombre d'opérations et celui des surfaces captées.

En dépit des effets de la L.A.A.A.F, la taille moyenne des lots achetés n'a guère évolué depuis 2002 et se situe à l'échelle régionale autour de 1 ha 80 sur la dernière période triennale. Au niveau départemental, le même constat est observé, l'indice moyen se situant entre 1 ha 60 (Loire-Atlantique et Vendée) et 2 hectares (Maine et Loire). L'impact éventuel de l'augmentation des prix de l'immobilier (voir ci-après), n'a que peu d'incidence et d'influence sur la taille moyenne du lot acheté.

Le foncier non bâti, est vendu très largement « libre » de tout exploitant. Sur la dernière période sexennale, plus de 9000 ha notifiés sur ce segment, ne font ainsi plus l'objet d'un bail agricole contre à peine 1000 hectares déclarés avec un fermier en place. Ce ratio de 1 ha « occupé » pour 9 ha « libres » est une constance dans tous les départements sur la dernière période sexennale.

Les superficies nues achetées en contiguïté généralement du bâti résidentiel, sont donc dans 90% des cas, assimilables dans leur fonctionnalité, à des terrains de loisirs comme le segment que nous avons analysé précédemment dans le présent chapitre. Dans la première décennie des années, ce taux était à l'échelle régionale de 80% ce qui souligne bien la récurrence de ce type de captation à écarter la fonction primaire du foncier nu à savoir un usage agricole.

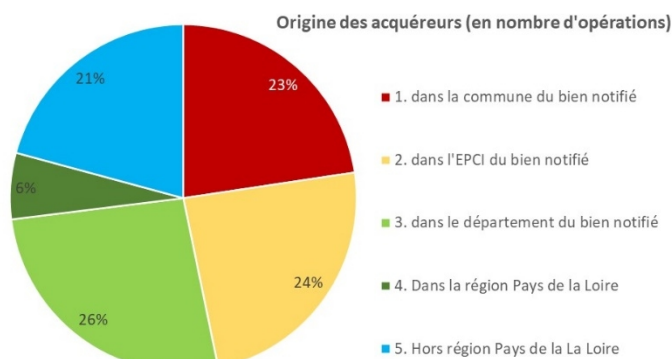


#### 4.2.4 Une demande de plus en plus intradépartementale

**graph.16 > Volumes d'activités (en nombre et surface) par département**

A la différence du segment des espaces de « loisirs », la part des acquéreurs résidant déjà au sein de l'intercommunalité ou de la commune du bien bâti notifié, reste légèrement minoritaire. À l'échelle régionale, ce profil représentait 47 % des investisseurs entre 2014 et 2019 (graph.16).

Nous soulignerons toutefois que cette proportion a sensiblement progressé comparé à 2002-2007 (40%). La principale « érosion » constatée, concerne la part des « extras régionaux » qui ne génèrent plus que 21 % des opérations alors que ce groupe géographique pesait plus de 30 % avant 2008.



A l'échelle des départements, la ventilation de l'origine géographique montre quelques spécificités sur cette dernière période :

- En Mayenne, 36 % des acquisitions sont réalisées par des extra départementaux dont 29 % par des extras régionaux. Il s'agit du plus fort taux régional, aucun autre département ne dépassant (en taux cumulé) 25 % si ce n'est la Vendée (30 %).
- En Loire-Atlantique, la part des acquéreurs résidant dans le département atteint 34 % mais les extras départementaux pèsent seulement 19 % en taux cumulé.
- Dans le Maine et Loire, 52 % des acquéreurs sont des « locaux » (commune ou intercommunalité du bien notifié), il s'agit du plus fort taux départemental.
- En Vendée, l'origine géographique montre une assez forte représentation des extras départementaux ou régionaux (30%) et à l'inverse des « communaux » (26 %)
- En Sarthe, la part cumulée des départementaux et des intercommunaux est la plus forte (56 %) alors que les communaux restent faibles (19 %).

Ces nuances de proportions semblent souligner certaines orientations. En Mayenne et en Vendée, la part assez conséquente des extras départementaux suggèrent la place encore prise par la demande en résidences secondaires au regard de l'origine de ce type d'acquéreur.

En Loire-Atlantique et à moindre degré en Sarthe, la part des « départementaux » est forte, suggérant que la recherche de ce profil de bien, souvent à des fins de résidence principale, nécessite en raison de la plus grande rareté de ce type de bien, une plus forte acceptation en termes de mobilité pour les futurs propriétaires.

Dans le Maine et Loire, la part plus conséquente des acquéreurs « communaux » est un indice de l'aspect patrimonial particulier de ce département marqué encore par une forte influence des ventes intra familiales.

#### 4.2.5 Un rajeunissement là aussi des acquéreurs

En termes d'âge, la principale évolution constatée, concerne à l'image du segment « urbain » (chapitre 2), le « rajeunissement » des investisseurs.

Les jeunes acquéreurs (moins de 35 ans), certainement primo-accédants, étaient ainsi peu présents sur ce segment bâti dans la première moitié de la décennie 2000 (moins d'une centaine d'acquisitions recensées sur la période 2002-2007). Leurs investissements ont très nettement progressé entre 2014 et 2019 pour atteindre près de 1200 opérations (soit plus d'une acquisition sur cinq à l'échelle régionale). Il s'agit de la seule tranche d'âge qui affiche une telle progression sur ce sous-marché. La principale « érosion » est constatée sur les acquéreurs de plus de 65 ans dont l'activité ne cesse, de se contracter passant de près de 1000 acquisitions en 2002-2007 à tout au plus 300 opérations en 2014-2019. Ce repli peut potentiellement s'expliquer par la baisse de régime de la génération des baby boomer (1945-1955) , très actifs sur ce type de bien durant la première décennie 2000...

Dans l'ensemble des départements, on observe cette même tendance régionale, avec les tranches des moins de 50 ans qui représentent sur la dernière période sexennale jusqu'à 70 % des acquéreurs (en Loire-Atlantique et dans le Maine et Loire notamment) contre à peine 40% sur la période 2002-2007.

Cette évolution concernant la pyramide des âges peut certainement être mise en lien avec l'origine résidentielle des acquéreurs. On peut présumer qu'au cours de la décennie 2000, le profil « moyen » des investisseurs était porté par des catégories plus âgées avec une origine extra « départementale » plus fréquente. Cette double conjonction d'indicateurs était révélatrice d'une

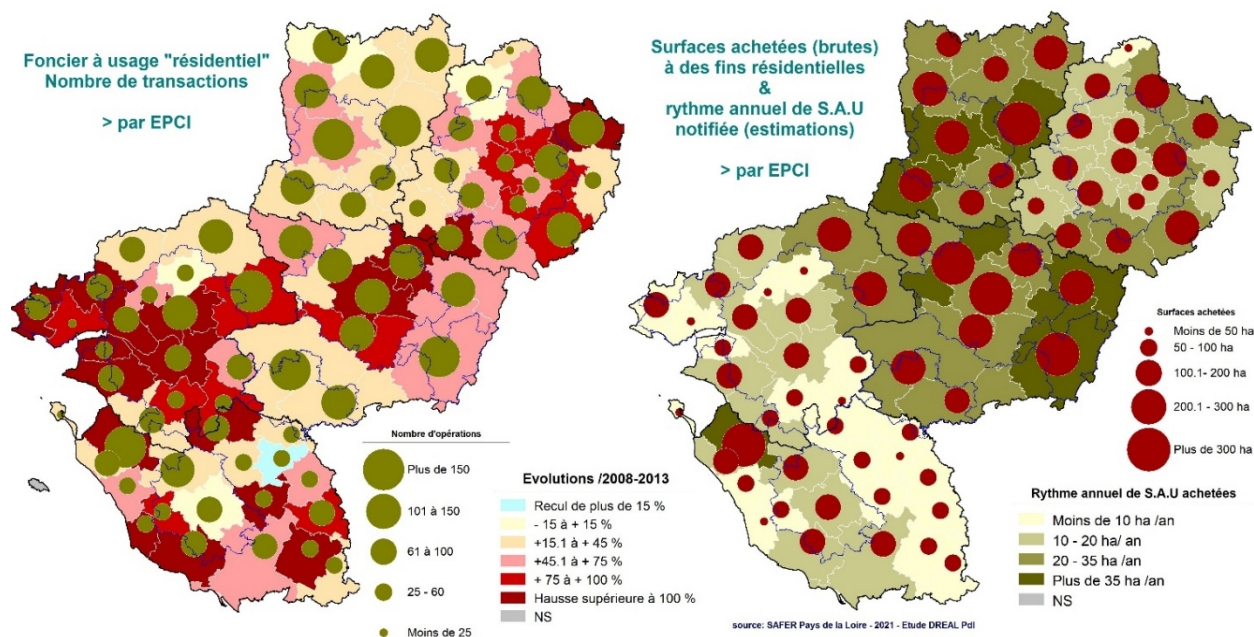
demande certainement plus orientée vers des résidences secondaires ou de personnes proches de la retraite (génération des baby boomers) souhaitant s'installer définitivement « à la campagne ».

Les statistiques de la seconde moitié des années 2010, semblent indiquer une « refonte » du socle sociologique de ce segment, avec des investisseurs majoritairement plus jeunes (à l'image des tendances du marché immobilier en général) avec une origine résidentielle plus « départementale », témoignant d'un profil d'actifs plus mobiles dans leur recherche d'une résidence à titre principal.

#### 4.2.6 Des dynamiques intradépartementales très différentes

A l'échelle intercommunale (carte 27), après une contraction des ventes entre 2008-2013 affectant tous les territoires, l'évolution du nombre d'opérations enregistrées entre 2014 et 2019 souligne que :

- **Dans la quasi-totalité des intercommunalités de Loire-Atlantique**, les volumes de transactions enregistrées sur ce segment, ont généralement doublé voire triplé par rapport à 2002-2007 ou 2008-2013 à l'exception des territoires les plus septentrionaux (CC de Châteaubriant-Derval et de CC de Nozay).  
L'intensification des cessions bâties affiliées à cette typologie de marché est sans contexte, la plus large spatialement des cinq départements même si l'on peut estimer que la ligne de dynamique de la demande foncière s'appuie en patte d'oie de la Loire amont jusqu'à l'estuaire et vers le littoral.  
En volume de ventes, la Cc Erdre et Gesvres, à l'instar du marché bâti urbain (chapitre 2), enregistre la plus forte progression d'activité avec plus d'une centaine de transactions entre 2014 et 2019 mais le régime de ventes ne dépasse rarement plus d'une soixante d'opérations dans la majorité des autres intercommunalités sur la dernière période sexennale.  
Les plus importantes surfaces captées par ce marché, se situent, sur ces 6 dernières années, dans les intercommunalités les plus rurales de l'Est (COMPA et Cc de Châteaubriant-Derval : 200 à 300 ha) où la surface moyenne des lots notifiés se situe autour de 1 ha 80 contre moins de 1 ha 50 ailleurs. Particularité partagée avec les territoires vendéens, le rythme annuel de consommation de S.A.U constatée sur ces 6 derniers exercices, reste généralement assez faible, avec une régime de moins de 20 ha/an/ intercommunalité.
- **En Maine-et-Loire**, la dynamique des ventes affiliées à ce segment, se focalise sur ces six dernières années au sein de l'aire d'attraction angevine. La CC Loire Layon Aubance, la CC Anjou Loir et Sarthe et Angers Loire Métropole ont ainsi vu leur activité doubler par rapport à 2008-2013 alors que le rebond est généralement moins franc dans le reste du département.  
Nous soulignerons que certaines intercommunalités retrouvent juste leur niveau d'activité de 2002-2007 notamment la CA du Choletais, la CC Baugeois Vallée ou la CC Anjou Bleu Communauté.  
Le volume de ventes se situe entre 110 et 190 opérations sur cette dernière période par intercommunalité (contre 70 à 120 entre 2008 et 2013). Avec une surface moyenne achetée supérieure à 2 hectares au nord de la Loire et dans le Saumurois et de 1 ha 60 dans le Choletais et les Mauges, les intercommunalités du département, présentent sur ces six dernières années un des rythmes de consommation de S.A.U le plus élevé de la région (plus de 35ha /an /intercommunalité).
- **L'activité en Mayenne** s'est certes redressée sur la dernière période sexennale par rapport à 2008-2013 (hausse des transactions de +15 à +50%) mais à l'exception de Laval Agglomération, aucune intercommunalité ne renoue avec les volumes d'activité de 2002-2007. Il reste difficile d'isoler dans ce département un secteur présentant un dynamisme plus singulier, la volumétrie des marchés locaux est assez similaire avec un régime compris entre 100 et 150 transactions par intercommunalité sur ces 6 dernières années.  
En raison d'une structure patrimoniale et parcellaire plus conséquente, la surface moyenne achetée est sensiblement plus conséquente dans la moitié sud (2 ha environ dans la CC du Pays de Craon et la Cc de Château Gontier contre moins de 1 ha 60 dans les autres territoires.)



- **Dans la quasi-totalité des intercommunalités de la Sarthe**, le nombre de transactions enregistrées sur le présent segment est en nette hausse par rapport à 2008-2013 (de +50 à + 90%), les volumes de cette dernière période sexennale dépassant également ceux de 2002-2007.

Les intercommunalités concentrant les plus importants flux, sont toutes situées hors de l'aire d'attraction mancelle : les CC du Maine Saosnois, la CC de l'Huisne Sarthoise dans le quart Nord-Est et la CC Sud Sarthe et la CC Loir-Lucé-Bercé au sud ont enregistré entre 100 et 125 cessions chacune sur ces six dernières années alors que ce régime dépasse rarement plus d'une soixantaine d'opérations dans le reste des intercommunalités.

Nous soulignerons que la dynamique générale sur ce type de bien reste ancrée dans la moitié Est du département. Ce contexte n'est pas « nouveau » (déjà souligné dans les précédentes études), le Perche Sarthois, la Vallée du Loir, la moitié « orientale » de l'aire mancelle (où le marché résidentiel urbain est déjà dense) canalisant près d'une acquisition sur deux dans le département.

On retrouve cette même physionomie « bicéphale » en termes de surfaces captées par ce segment, la consommation de S.A.U flirtant généralement autour de 35/ha/an sur ces six dernières années dans les intercommunalités rurales de la de l'Est ou du Sud (surfaces moyennes achetées > 2 ha) contre rarement de 20 ha/an ailleurs (avec des lots d'une surface moyenne de 1ha60).

- **L'activité observée en Vendée**, sur le présent segment bâti présente des évolutions assez contrastées localement. Quelques intercommunalités, toutes situées en frontière avec la Loire-Atlantique ont vu leur activité réellement s'intensifier sur cette dernière période sexennale : Challans Gois Communauté (160 cessions), CC Vie et Boulogne (110 ventes) et la CC Terre de Montaigu (70 lots) sont parmi les marchés locaux les plus actifs avec La Roche sur Yon Agglomération (85 ventes) et les CC Sud Vendée Littoral ou la CC Vendée Grand Littoral (respectivement 80 opérations chacune). Dans ces territoires, l'activité a en moyenne doublé par rapport à 2008-2013. En revanche, dans le reste des intercommunalités du département, la dynamique du segment est moins franche, les volumes notifiés dépassant à peine ceux de 2002-2007 et représentant rarement plus d'une cinquantaine de transactions. A l'exception de Challans Gois Communauté, les surfaces captées par ce segment sont localement parmi les plus faibles de la région en raison d'une surface moyenne achetée inférieure à 1 ha 50, pour un rythme annuel de consommation dépassant rarement plus de 20ha/an et par intercommunalité.

**Outre ces évolutions intra départementales que nous venons de préciser, nous noterons que plusieurs facteurs communs semblent canaliser les dynamiques de ce marché :**

- la présence de grands axes autoroutiers desservant la majorité des intercommunalités le plus actives en termes de flux (Axe Paris-Le Mans, Paris -Tours, Le Mans – Angers , Angers-Nantes, voir Laval-Rennes) ,

- la proximité des intercommunalités concernées avec une des grandes métropoles régionales (Nantes, Angers et à un moindre degré le Mans)
- l'influence du littoral en Vendée et en Loire-Atlantique (même si ce type de bien bâti se situe généralement dans les communes du rétro-littoral).

#### 4.2.7 Un différentiel de prix qui se creuse entre les aires urbaines, le littoral et les territoires ruraux

A l'image du marché résidentiel « urbain », l'estimation de la valeur moyenne du marché résidentiel « en transition » nécessite une certaine prudence au regard d'un volume de transactions enregistrées restant assez modeste et de l'impact de la L.A.A.A.F qui a probablement modifié la nature des biens notifiés sur ce segment (avec désormais plus de biens d'origine non agricole).

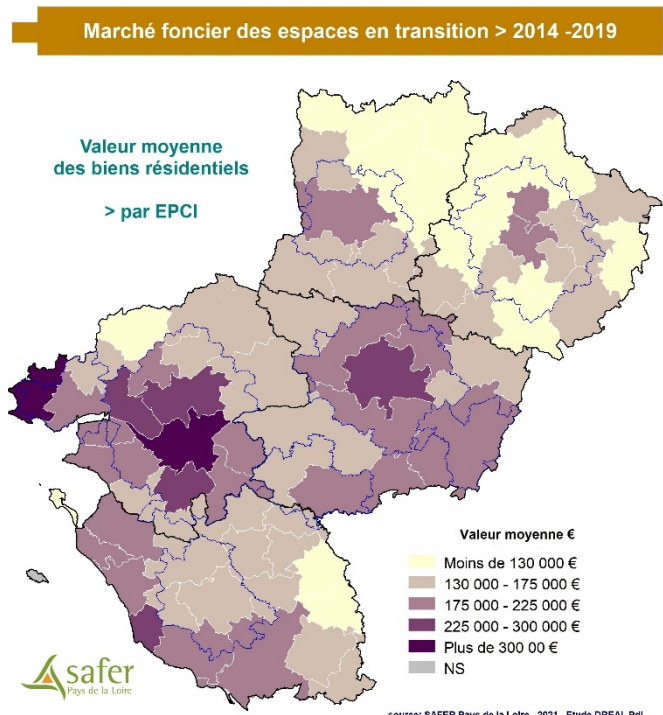
Le premier constat qui peut être établi est que la valeur moyenne de ce segment bâti est sensiblement plus élevée que la référence moyenne d'un bien affilié au marché résidentiel « urbain » (Chapitre 2). Sur la base de la période 2017-2019 (seul cycle s'appuyant sur une assiette foncière à périmètre constant), la valeur moyenne notifiée en Loire-Atlantique est d'un peu plus de 230 k€ (contre 200 k€ pour un bien résidentiel « urbain »), de près de 210 k€ dans le Maine et Loire (contre 165 k€), de 135 k€ en Mayenne (contre 120 k€), d'environ 145 k€ en Sarthe (contre 132 k€) et de plus de 180 k€ en Vendée (contre 150 k€).

Ce différentiel de prix est récurrent historiquement avec un gap de l'ordre de 10 à 20% par département quelle que soit la période observée depuis 2002. L'explication à ces écarts est probablement liée à la nature même de ce profil de bien composé le plus souvent de plusieurs corps de bâtiments, présentant un cachet architectural généralement plus marqué (notamment dans le Maine et Loire), de la rareté de ce type de bien (en Loire-Atlantique notamment) et de manière plus secondaire des surfaces adjacentes vendues plus conséquentes.

En dépit de l'incidence de la L.A.A.A.F qui rend pour le moment l'évolution des prix assez fragile à évaluer, nous soulignerons que la référence moyenne a très nettement progressé (+25 %) entre 2014-2016 et 2017-2019, en Loire-Atlantique dans le Maine et Loire et en Vendée alors cette hausse est nettement plus modérée en Mayenne ou en Sarthe (+ 5 %). Outre la hausse des prix de l'immobilier, le changement d'assiette a provoqué peut-être un afflux de biens résidentiels d'origine non agricole plus conséquent dans ces trois départements alors que dans les deux départements du Maine, les plus ruraux, la structure des biens mis sur le marché restait peut-être de moins bonne « qualité », dans des territoires où la pression de la demande sur ce type de bien est localement moins forte...

A l'échelle intercommunale (**carte 28, ci contre**), la ventilation du prix moyen constaté entre 2014 et 2019 se calque sur la distribution géographique du résidentiel « urbain » (voir chapitre 2).

- **En Loire-Atlantique**, les prix les plus élevés se concentrent autour de Nantes Métropole et de ses intercommunalités périphériques (275 à 350 k€ en moyenne) et sur la frange littoral (plus de 380k€ sur Cap Atlantique). Dans le quart Nord-Est, la valeur moyenne reste en revanche inférieure à 175 k€
- **Dans le Maine et Loire**, la référence moyenne est de près de 300 k€ sur Angers Loire Métropole mais fléchit autour de 200 k€ dans ses intercommunalités périphériques et dans le Saumurois et descend sous 150 k€ dans les territoires les plus ruraux.
- **En Mayenne**, excepté Laval Agglomération (190 k€), les prix moyens sont de l'ordre de 160 k€ dans la moitié sud et dépassent rarement plus de 130 k€ dans la majorité des intercommunalités de la moitié Nord ou de la façade Est.
- **En Sarthe**, Le Mans Métropole et la Cc Maine Cœur de Sarthe sont les seuls territoires où la valeur moyenne négociée dépasse légèrement 200 k€. Le prix moyen reste sensiblement plus élevé dans les territoires desservis par un réseau autoroutier (Perche, Vallée du Loir, Sabolien : 140 à 160 k€) alors la référence moyenne ne dépasse rarement plus de 120 k€ dans le reste des intercommunalités rurales.





- En Vendée, les valeurs négociées sont clairement plus élevées dans l'ensemble des intercommunalités bordant le littoral (180 à 260 k€) puis baissent de plus en plus les territoires le plus reculés de l'Est du département (< 130 k€).

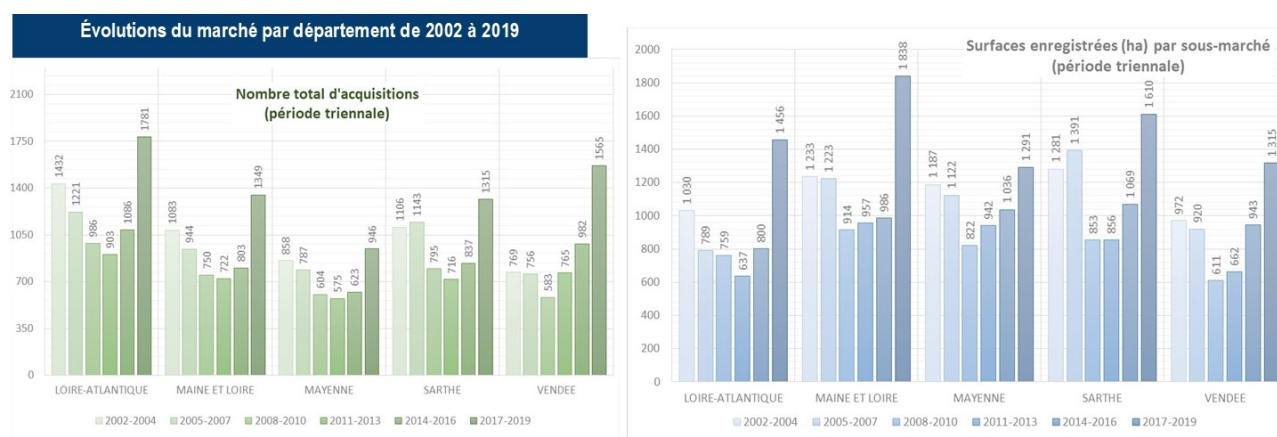
## 4.3 > Bilan global du marché des espaces en transition

### 4.3.1 Des volumes en hausse mais une part de marché en baisse

Le marché foncier des espaces en transition, comprenant comme nous l'avons vu, les segments des biens de loisirs et un profil particulier du résidentiel rural, a généré sur la période 2014-2016 et à l'échelle des Pays de la Loire, près de 11 300 transactions couvrant plus de 12 300 hectares.

Par rapport à la période 2008-2013, les volumes notifiés ont ainsi progressé d'un peu plus de 50 % tant en nombre qu'en surfaces notifiées. Si l'impact structurel de la L.A.A.F a été assez marginal sur le segment des loisirs, l'élargissement de l'assiette a affecté partiellement le sous-marché résidentiel à partir de 2016, contexte qui se retranscrit dans les volumes départementaux observés sur la dernière période triennale 2017-2019 ([graph.17 & tab.19](#))

#### ➤ Graphiques 17 & tableaux 19



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)
<b>Pays de la Loire</b>	10 099	7 399 (-27%)	11 287 (+52%)	11 148 ha	8 013 ha (-27%)	12 344 ha (+ 54%)
Loire-Atlantique	2 653	1 889 (-29%)	28 67 (+52%)	1 819 ha	1 395 ha (-23%)	2 255 ha (+62 %)
Maine et Loire	2 027	1 472 (-28 %)	2 152 (+46%)	2 456 ha	1 870 ha (-24%)	2 824 ha (+51%)
Mayenne	1 645	1 179(-28%)	1 569 (+33%)	2 306 ha	1 764 ha (-24%)	2 327 ha (+32%)
Sarthe	2 249	1 511 (-33%)	2 152 (+57%)	2 672 ha	1 708 ha (-36%)	2 678 ha (+57%)
Vendée	1525	1348 (-12%)	2547 (+89%)	1 891 ha	1 273 ha (-32%)	2 258 ha (+95%)

En dépit de cette hausse significative des flux fonciers enregistrés par la Safer, le poids pris par ce marché a légèrement diminué tant à l'échelle régionale que départementale. Au niveau des Pays de la Loire, ce type de demande foncière représente 8.5 % des projets acquisitions, 4.1 % des surfaces achetées et 10.5 % de la valeur globale notifiée sur la période 2014-2019.



A titre de comparaison, ce même marché représentait 11.5 % des notifications, 4.5 % des surfaces et 19 % des investissements régionaux entre 2002 et 2007. Cette « contraction » est essentiellement liée à un phénomène de dilution provoquée par le « raz de marée » des biens notifiés sur le marché rural « urbanisé » depuis 2016 (voir Chapitre 2).

#### 4.3.2 Un impact non négligeable en termes de S.A.U en valeur absolue...

Il convient toutefois de ne pas minorer l'impact des surfaces orientées sur ce type de foncier.

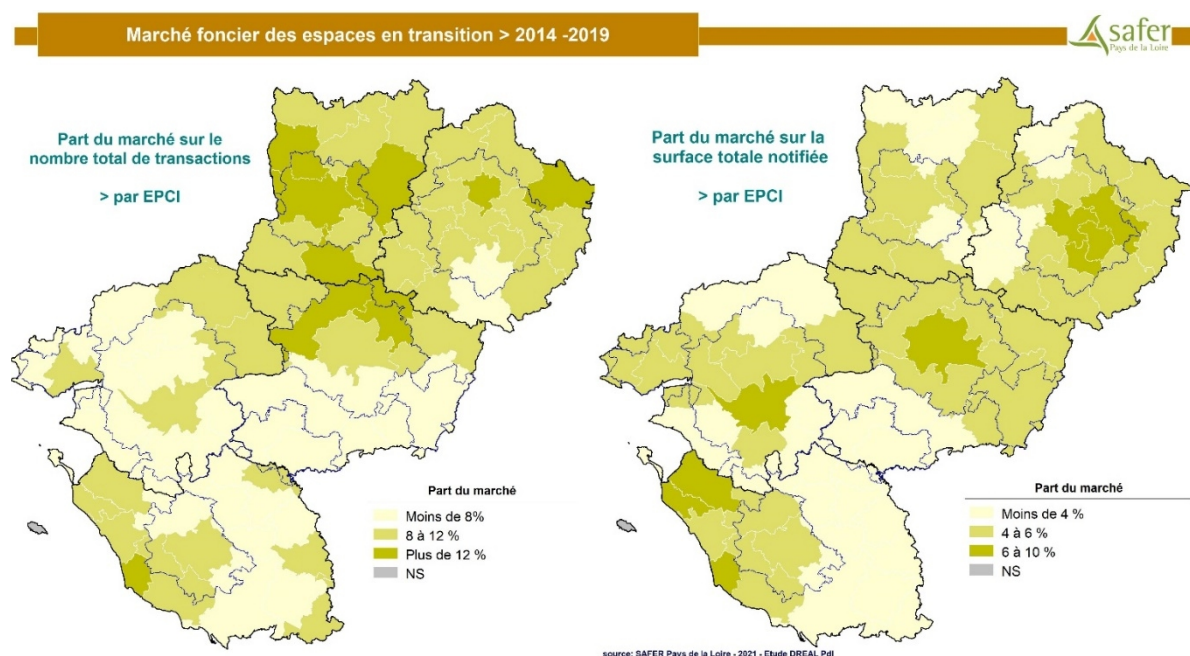
Sur les 12 300 hectares notifiés au cours des six dernières années, près de 75 % sont, d'après nos estimations, potentiellement des surfaces agricoles toujours valorisables soit plus de plus de 9000 hectares de S.A.U présentant un avenir productif incertain (l'équivalent de la surface moyenne de plus d'une centaine d'exploitations agricoles).

Si l'on cumule ces volumes de 2014-2019 aux deux périodes sexennales précédentes (qui sont probablement moins exhaustives), c'est l'équivalent d'environ 24 500 hectares de S.A.U qui ont été absorbés par ce marché sur ces 20 dernières années soit presque l'équivalent de la superficie 300 exploitations agricoles...

L'impact de ce type d'orientation du foncier n'est donc pas neutre même s'il convient toujours de rappeler le côté beaucoup plus réversible de ces usages au profit d'un retour vers des productions agricoles contrairement aux surfaces dédiées à de l'artificialisation. Toutefois au regard des incidences générées par la crise du Covid 19 et du télétravail, l'évolution de la demande sociétale au profit d'un verdissement du cadre de vie semble se traduire par une accélération des flux notifiés sur ce marché en 2020 et surtout 2021...

#### 4.3.3 Une demande qui creuse son sillon dans les territoires urbains et sur le littoral

> Carte 29



La **carte** 29 ci-dessus illustre le poids cumulé du présent marché (loisirs et résidentiel) sur l'activité foncière globale notifiée entre 2014 et 2019. Si la part de ce type de demande est surtout forte en nombre d'opérations dans les intercommunalités rurales de Sarthe ou de Mayenne (contextes susceptibles d'amplifier des conflits de « voisinage » entre les acteurs agricoles et non agricoles), nous soulignerons surtout l'empreinte prise par cette demande en termes de captation foncière au sein des aires d'attraction régionales et sur le littoral.

Sur les territoires de Nantes Métropole, la CC Erdre et Gesvres, La Carene, Cap Atlantique, Angers Loire Métropole, Le Mans, la CC Orée Bercé Belinois, la CC du Sud Est du Pays Manceau, CC Gesnois Bilurien, Les Sables d'Olonne Agglomération, Challans Gois Communauté et la CC Océan Marais de Mont, entre 1 hectare sur 10 à 1 hectare sur vingt notifiés à la Safer sont orientés vers une finalité plus ou moins incertaine...