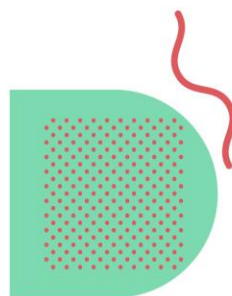
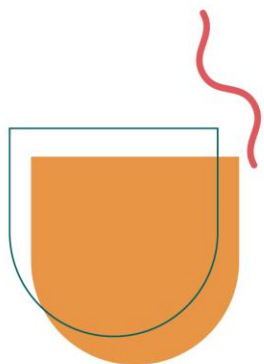


OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT IMMOBILIER EN LOIRE-ATLANTIQUE

Résultats 2024

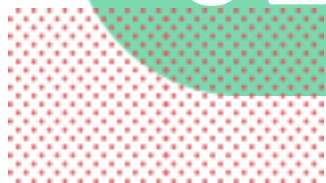


Cadol du 18 novembre 2025



01

OFILA

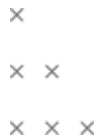
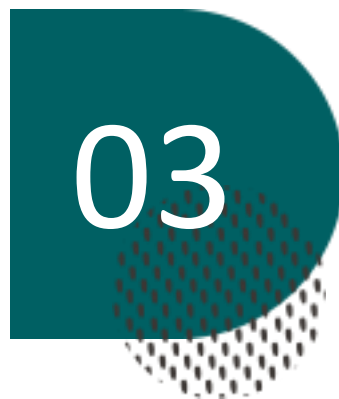


02

LE MARCHÉ IMMOBILIER EN 2024

03

CONCLUSIONS ET PERSPECTIVES



x x x x

01

OFILA

x x x x



x
x x
x x x

x x x x



Un observatoire pour suivre les marchés de l'habitat lancé en partenariat par quatre banques, l'Auran & le Cina



Un observatoire du **financement** immobilier de Loire-Atlantique

- > **Prêts immobiliers des particuliers** pour l'achat d'un logement
- > **2/3 du marché**

Un outil opérationnel depuis **2018**

- > Des données collectées pour les années 2016 à 2024

Un dispositif **associant directement les organismes bancaires** locaux pour analyser :

- > **Les caractéristiques des biens acquis**
- > **L'origine et les caractéristiques des acquéreurs**
- > **Les modalités de financement : apport, taux d'effort**





- > **Des principes préétablis & une éthique professionnelle rigoureuse**
 - Charte de fonctionnement entre les établissements bancaires, le Cina & l'Auran
 - Protocole d'accord entre les établissements bancaires & l'Auran
 - Liste des variables transmises annuellement
 - Sécurisation des données numériques & anonymat des informations diffusées

- > **L'Auran "tiers de confiance"**
 - Traitement de données "métier" sensibles
 - Au bénéfice des partenaires du dispositif & des territoires de Loire-Atlantique



Des "Synthèses de l'Auran" pour analyser les marchés et les tendances

41
Février 2023

Les synthèses de l'Auran

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

En 2017, 81 et vint-trois 27 000 logements en Loire-Atlantique, majoritairement sur le marché à crédit. Le temps en recourant au prêt. Les conditions favorables du marché (taux d'intérêt bas) et le dynamisme du marché ont permis de maintenir un rythme de construction élevé. Les acheteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés. Les emprunteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés. Les emprunteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés.

Ce document s'appuie sur les données 2017 d'un nouveau dispositif d'observation construit avec quatre organismes bancaires, le Cica et l'Auran. Cette première publication de l'IF Financement Immobilier sur le site Auran-Ofila est un outil précieux pour faire le point des ménages recourant au crédit pour acheter leur logement à l'échelle des territoires Loire-Atlantique. D'autres publications thématiques suivront au second trimestre 2019.



Les synthèses de l'Auran

RECHERCHE MAISON OU APPARTEMENT, À TOUT PRIX



S'appuyant sur les données de l'observatoire partenarial de l'immobilier en Loire-Atlantique (Ofila) - créé à l'initiative de quatre organismes bancaires - la présente synthèse de la recherche de logements caractéristiques des acheteurs potentiels pour réaliser leurs projets immobiliers. Tendances et principaux axes de chaque type de ménages sont mis en évidence.

En 2018, en Loire-Atlantique, la dynamique du marché à la propriété reste positive, le nombre de transaction continuant d'augmenter (+1,4% par rapport à 2017) alors que le neuf manque le pas (+14,3%). Les prix continuent d'augmenter (+3,3%) qui sont le cœur de ce marché. Le marché de l'investissement à la propriété est en baisse dans l'ancien et dans le neuf.

La dynamique positive de l'accession résulte des conditions toujours plus favorables des taux d'intérêt, allongement de la durée des prêts, baisse de l'apport, du coût du crédit permettant aux ménages des classes moyennes, notamment les jeunes, de 40 ans, personnes seules avec 30 ans d'acquiescence leur logement, généralement de petite taille. Les ménages plus aisés profitant également des conditions de financement plus favorables que les ménages plus modestes. Les conditions de financement plus favorables que les ménages plus modestes. Les conditions de financement plus favorables que les ménages plus modestes.

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



54
Mars 2021

Les synthèses de l'Auran

En 2020, des ventes de logements en progression sur la Métropole, en recul dans le périurbain



Alors que l'année 2019 avait atteint un niveau record de prêts accordés par les observateurs du Financement Immobilier de Loire-Atlantique, l'année 2020 montre que, dans le département, l'immobilier a finalement plus que rattrapé au choc de la crise Covid-19.

En effet, le nombre d'acquisitions, dans l'ancien et le neuf, a augmenté de 1,4% par rapport à 2019. Malgré le très fort recul observé entre mars et juin, le marché local progresse à peine en Loire-Atlantique (+0,5%). La baisse même sur la Métropole.

Cependant, certains des effets de la crise restent à venir, en particulier ceux liés à la santé. Les ventes de logements ont subi une inflexion vers des profils d'accédants plus modestes. Et que les conditions de financement se durcissent avec un rôle de plus en plus important. Ce qui n'est pas le cas auparavant. Cette nouvelle donne en matière de financement est susceptible de freiner les parcours résidentiels, certains même de réaliser leurs projets d'accession.

L'enjeu pour les politiques publiques consiste donc à répondre au risque de dégradation et d'accentuation de la tension locale dans le prêt comme dans le secteur économique, le bâtiment, fragilisés par la crise comme l'ensemble de l'économie.

Chiffres clés



67
Mai 2021

Les synthèses de l'Auran

Les prémices d'une contraction du marché immobilier en Loire-Atlantique



En Loire-Atlantique, le nombre de projets immobiliers déposés par les observateurs du Financement Immobilier de Loire-Atlantique a atteint un nouveau record. En effet, le nombre de projets déposés a augmenté de 10,9% par rapport à l'année 2020.

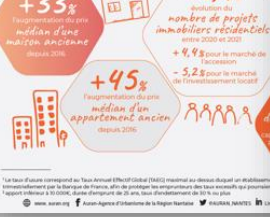
Cependant, cette croissance n'est pas uniforme. Elle est plus forte dans l'ancien (+14,1%) alors que l'investissement locatif a bien résisté en 2021. Des disparités existent également entre les villes de Nantes enregistrant la plus faible proportion de nouvelles acquisitions de biens neufs (+24,9%).

Par ailleurs, les profils des acheteurs en accession continuent d'être marqués par le durcissement progressif des conditions de financement. Les ménages en accession sont de plus en plus âgés et ont des revenus plus élevés. Les emprunteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés.

Enfin, certains secteurs géographiques, notamment à proximité de la Métropole, ont subi une inflexion vers des profils d'accédants plus modestes. Et que les conditions de financement se durcissent avec un rôle de plus en plus important. Ce qui n'est pas le cas auparavant. Cette nouvelle donne en matière de financement est susceptible de freiner les parcours résidentiels, certains même de réaliser leurs projets d'accession.

L'enjeu pour les politiques publiques reste donc de soutenir les ménages modestes, les leviers d'intervention sont désormais autant nationaux, que régionaux, que locaux, via la production de logements pour l'accession.

Chiffres clés en Loire-Atlantique



Le taux d'effort moyen pour l'achat de logements (hors accession) en 2021 est de 28,1% (contre 27,1% en 2020). Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur. Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur.

82
Octobre 2022

Les synthèses de l'Auran

Les prémices d'une contraction du marché immobilier en Loire-Atlantique



En Loire-Atlantique, le nombre de projets immobiliers déposés par les observateurs du Financement Immobilier de Loire-Atlantique a atteint un nouveau record. En effet, le nombre de projets déposés a augmenté de 10,9% par rapport à l'année 2020.

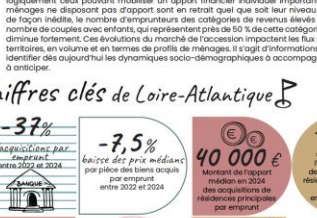
Cependant, cette croissance n'est pas uniforme. Elle est plus forte dans l'ancien (+14,1%) alors que l'investissement locatif a bien résisté en 2021. Des disparités existent également entre les villes de Nantes enregistrant la plus faible proportion de nouvelles acquisitions de biens neufs (+24,9%).

Par ailleurs, les profils des acheteurs en accession continuent d'être marqués par le durcissement progressif des conditions de financement. Les ménages en accession sont de plus en plus âgés et ont des revenus plus élevés. Les emprunteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés.

Enfin, certains secteurs géographiques, notamment à proximité de la Métropole, ont subi une inflexion vers des profils d'accédants plus modestes. Et que les conditions de financement se durcissent avec un rôle de plus en plus important. Ce qui n'est pas le cas auparavant. Cette nouvelle donne en matière de financement est susceptible de freiner les parcours résidentiels, certains même de réaliser leurs projets d'accession.

L'enjeu pour les politiques publiques reste donc de soutenir les ménages modestes, les leviers d'intervention sont désormais autant nationaux, que régionaux, que locaux, via la production de logements pour l'accession.

Chiffres clés en Loire-Atlantique



Le taux d'effort moyen pour l'achat de logements (hors accession) en 2021 est de 28,1% (contre 27,1% en 2020). Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur. Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur.

89
Juillet 2025

Les synthèses de l'Auran

Un coup de frein pour les acquéreurs sur tous les territoires



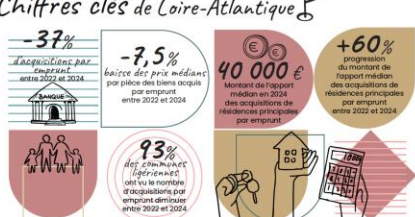
La Loire-Atlantique enregistre depuis une dizaine d'années une forte croissance démographique combinée à un marché de l'accession inflationniste. La hausse des prix et le ralentissement des ventes ont entraîné une hausse des prix de plus de 100% entre 2016 et 2023. Ce qui a entraîné une hausse des prix de plus de 100% entre 2016 et 2023. Ce qui a entraîné une hausse des prix de plus de 100% entre 2016 et 2023.

Par ailleurs, les profils des acheteurs en accession continuent d'être marqués par le durcissement progressif des conditions de financement. Les ménages en accession sont de plus en plus âgés et ont des revenus plus élevés. Les emprunteurs sont donc plus âgés et ont des revenus plus élevés.

Enfin, certains secteurs géographiques, notamment à proximité de la Métropole, ont subi une inflexion vers des profils d'accédants plus modestes. Et que les conditions de financement se durcissent avec un rôle de plus en plus important. Ce qui n'est pas le cas auparavant. Cette nouvelle donne en matière de financement est susceptible de freiner les parcours résidentiels, certains même de réaliser leurs projets d'accession.

L'enjeu pour les politiques publiques reste donc de soutenir les ménages modestes, les leviers d'intervention sont désormais autant nationaux, que régionaux, que locaux, via la production de logements pour l'accession.

Chiffres clés de Loire-Atlantique



Le taux d'effort moyen pour l'achat de logements (hors accession) en 2024 est de 28,1% (contre 27,1% en 2023). Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur. Ce taux d'effort est le rapport entre le montant des mensualités de prêt et le revenu net imposable de l'acheteur.

x x x x

02

LE MARCHÉ IMMOBILIER EN 2024



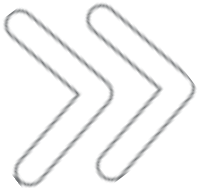
x x x x

x
x x
x x x

x x x x



- 1. Un volume d'acquisitions par emprunt au plus bas en 2024 mais l'amorce d'une reprise en fin d'année**
- 2. Une crise de l'accession qui dépasse les spécificités communales**
- 3. Un marché de plus en plus sélectif**
- 4. Dans ce contexte, quels ménages ont pu concrétiser leur projet en 2024 ?**
- 5. Une baisse des flux résidentiels des acquéreurs impactant les dynamiques démographiques**





1. 2024, un volume d'acquisitions par emprunt au plus bas malgré l'amorce d'une reprise

> Une chute inédite du nombre d'acquisitions par emprunt

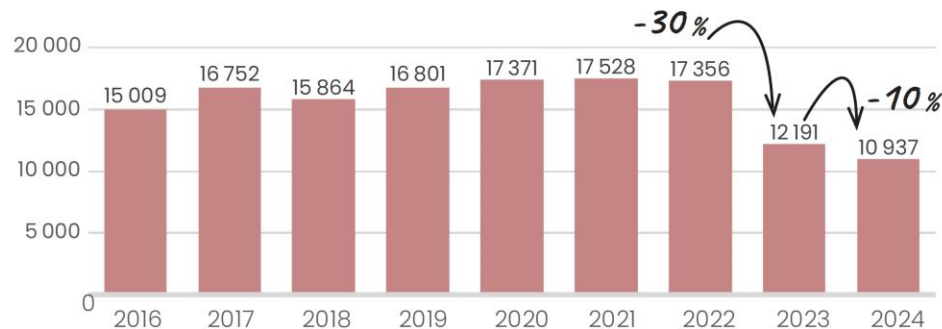
- -37% entre 2022 et 2024

> hausse rapide des taux d'intérêt, passés de 1,2 % à 4,2 % entre mars 2022 et décembre 2023

> Tous les territoires sont fortement impactés

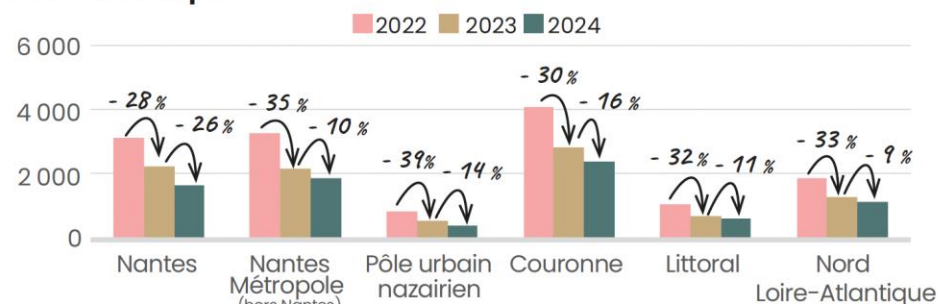
- Entre 2022 et 2024 c'est le pôle urbain nazairien qui enregistre la plus forte baisse (-48%), juste devant Nantes (-46%)
- Le recul du nombre d'acquisitions par emprunt est moins fort entre 2023 et 2024 pour tous les territoires sauf pour Nantes, dont le volume d'emprunts baisse de -26% entre 2023 et 2024

Nombre annuel d'acquisitions par emprunt en Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran

Nombre d'acquisitions par emprunt par typologie de territoire en Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran

x

x x

x x x

x x x x



x x x

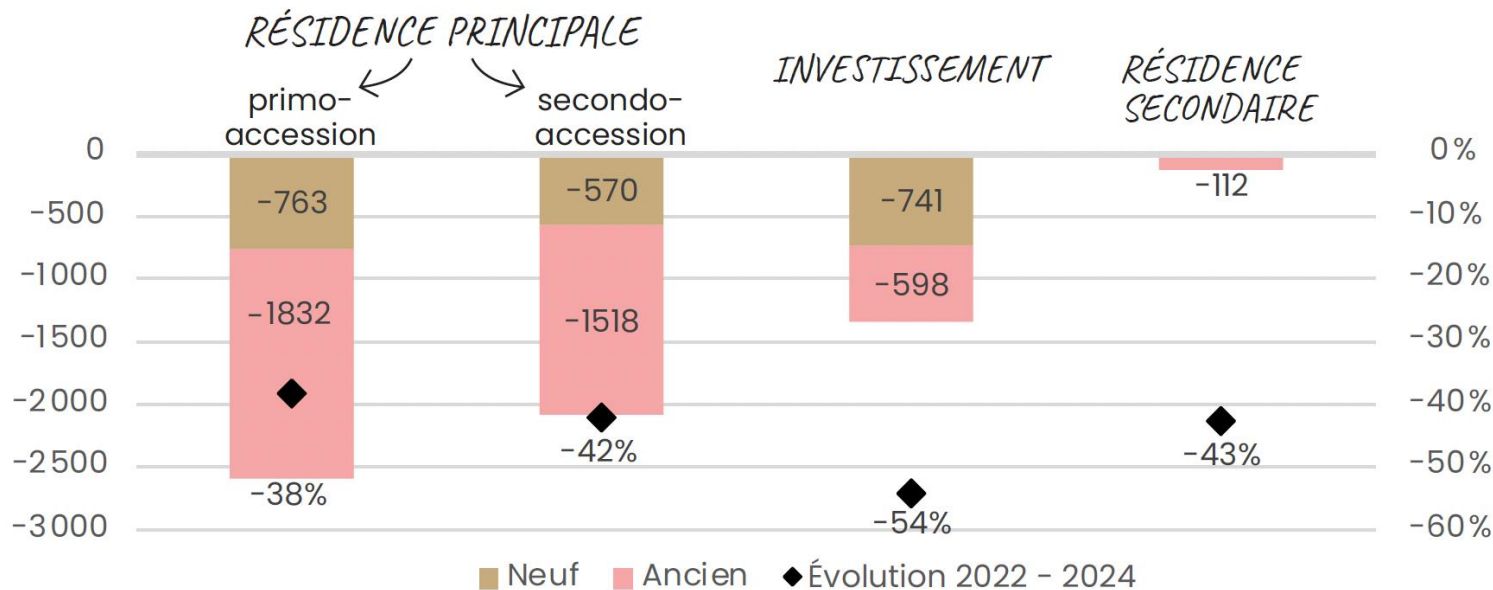


> Tous les types de biens et d'usages sont concernés par le recul du nombre d'acquisitions par emprunt

- En volume, les baisses ont été plus importantes pour les résidences principales (- 4 600 emprunts) et les biens anciens (-3 350 emprunts), ces biens constituant la majeure partie des biens acquis par emprunts (63% en 2022 et 69% en 2024)
- En termes de dynamique (en taux), on observe une baisse plus marquée des emprunts pour investissement locatif (-54%) ainsi que pour les biens neufs (-51%)

Évolution du nombre d'acquisitions par emprunt entre 2022 et 2024

selon l'usage final du logement acheté en Loire-Atlantique



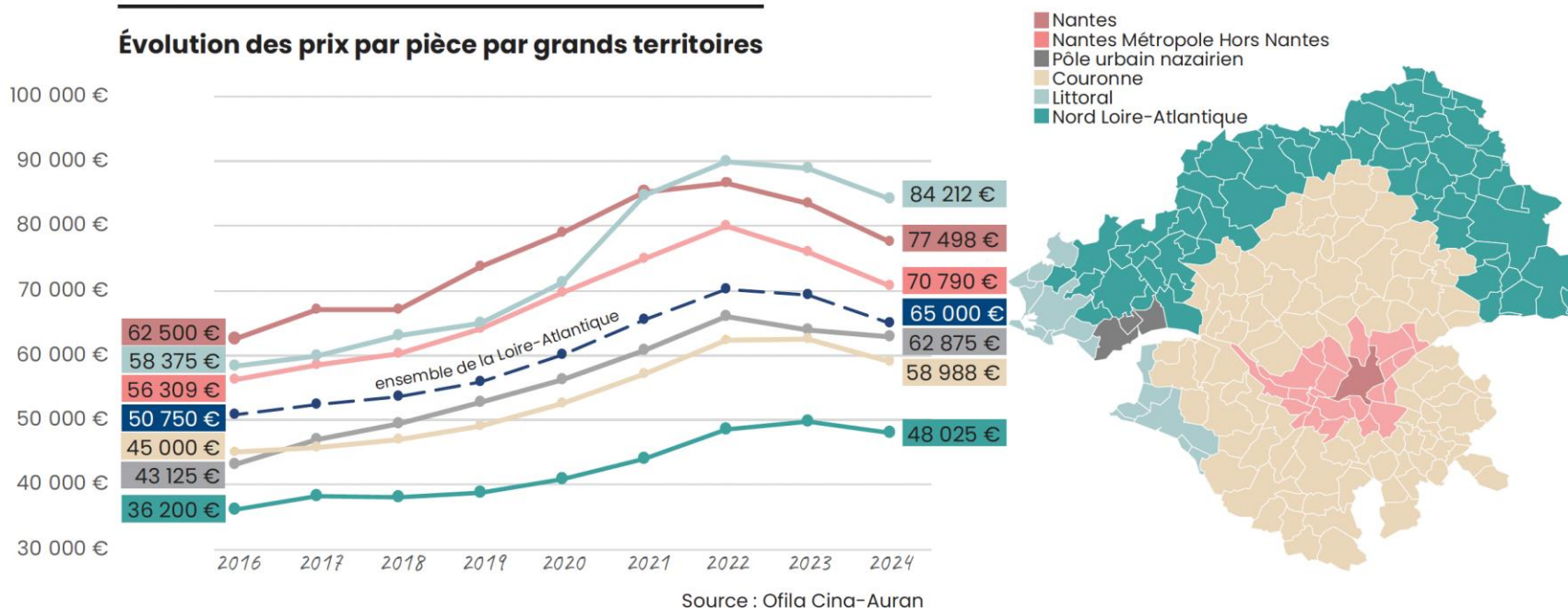
Source : Ofila Cinda-Auran



> Une correction des prix en cours

- La baisse des prix s'est amorcée en 2023 (-1,4%) et s'accroît en 2024 (-6,2%)
- Malgré cette baisse, les prix restent élevés : la progression 2019-2024 du prix des biens immobiliers (+28%) est supérieure à celle des prix des biens à la consommation sur cette même période (+14%)
- Les différents territoires ligériens suivent peu ou prou les mêmes tendances avec cependant une plus forte progression pour le Littoral

Évolution des prix par pièce par grands territoires



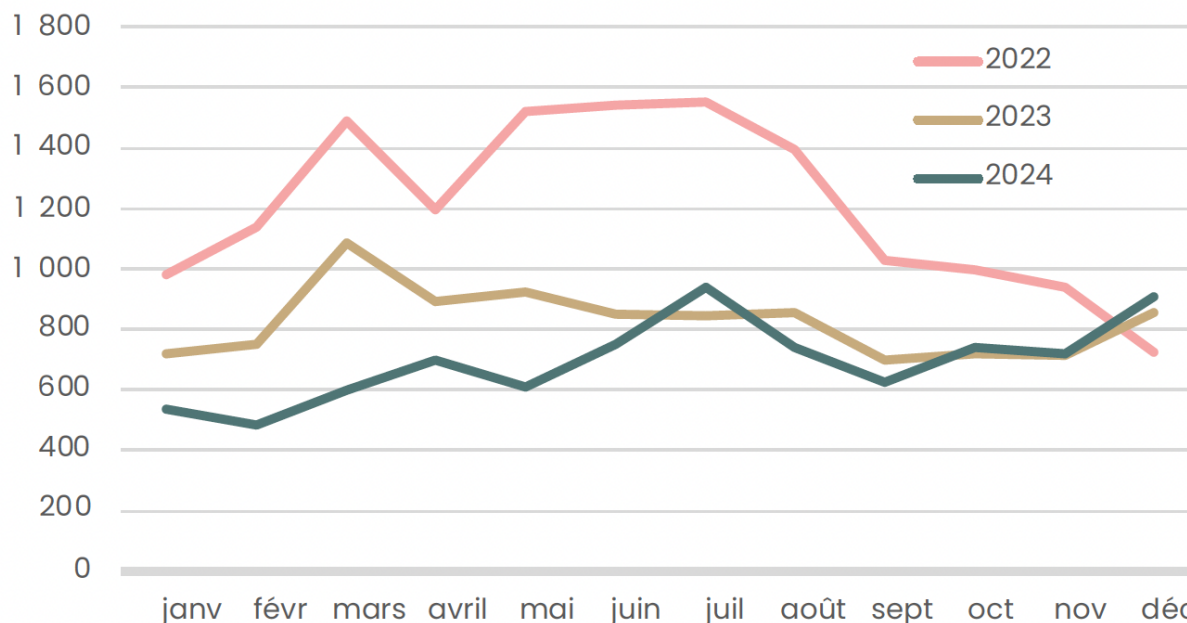
Méthode de calcul : médiane des prix des biens acquis rapportés au nombre de pièces, permettant de dégager une tendance moyenne pour l'ensemble des segments de marché



> **En 2024, on observe une remontée progressive des volumes d'emprunts aux niveaux de 2023**

- +27% d'acquisitions par emprunt entre le 1^{er} et le 2nd semestre de l'année
- Un nombre d'acquisitions par emprunt équivalent entre les 2nd semestres de 2023 et 2024, autour de 4 680

Évolution mensuelle du nombre d'acquisitions par emprunt en 2022, 2023 et 2024 - Loire-Atlantique

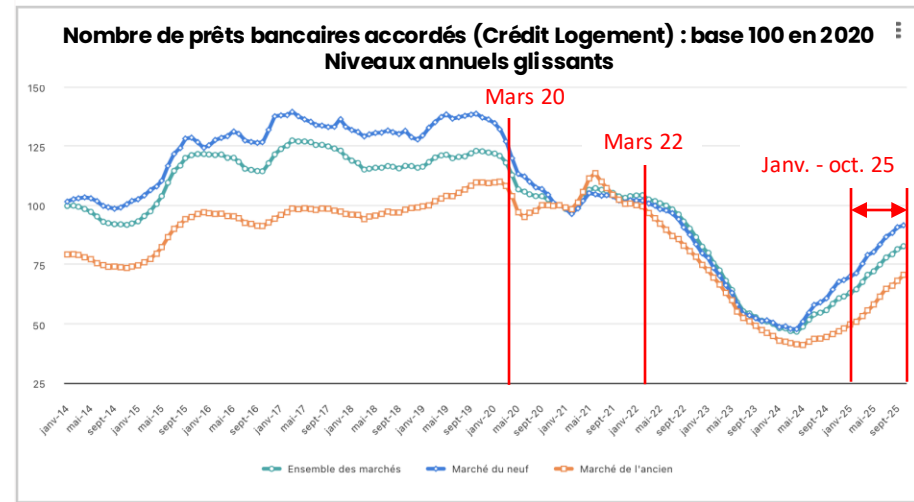
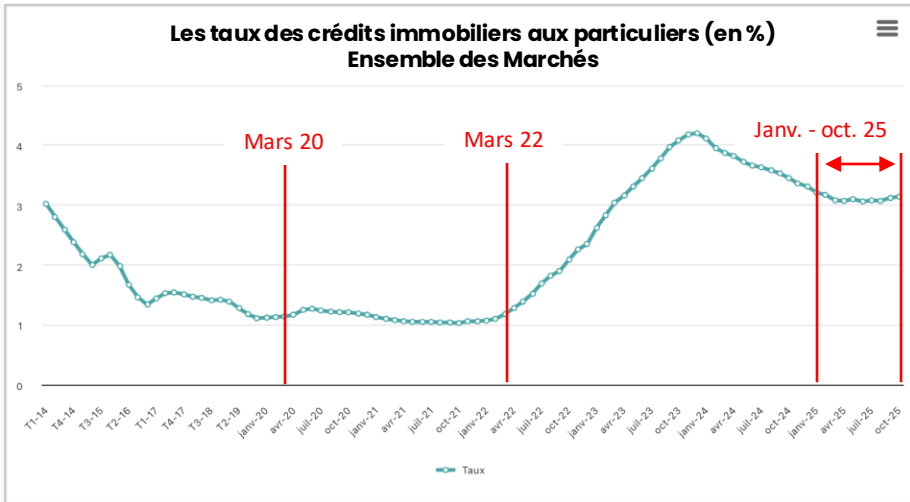


Source : Ofila Cina-Auran



x
x x
x x x





Source : L'Observatoire Crédit Logement / CSA

- > **En 2025, si la stabilisation des taux autour de 3% et la baisse des prix ont favorisé la reprise sans que l'on ait retrouvé les volumes d'emprunts qui prévalaient avant le début de la guerre en Ukraine en encore moins ceux d'avant Covid**
- > **le contexte politico-économique international comme national, marqué par l'incertitude, est de nature à la freiner cette reprise**





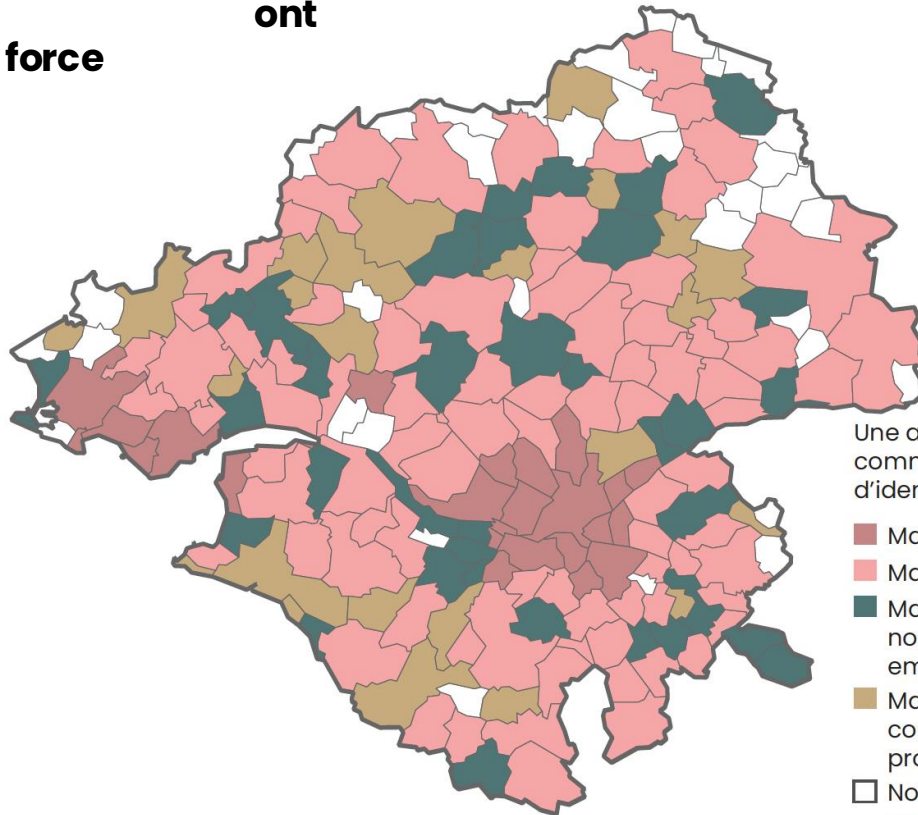
2. Une crise de l'accession qui dépasse les spécificités communales

Une analyse des dynamiques de marché à l'échelle communale permet d'identifier 4 types de marché en Loire-Atlantique au regard de leur niveau de prix, des typologies de biens (individuel / collectif) et de l'évolution du nombre d'emprunts.

> **Malgré leurs spécificités, le marché urbain et le marché périurbain ont été impactés avec la même force**

> **2 types de marchés à contre-courant :**

- **37 communes voient leur nombre d'acquisitions par emprunt progresser** entre 2023 et 2024
- 24 communes** qui, bien qu'impactées par la crise en termes de nombre d'acquisitions par emprunt **continuent d'enregistrer une progression des prix** entre 2023 et 2024



Une analyse des dynamiques communales ayant permis d'identifier 4 types de marché :

- Marché «urbain»
- Marché «périurbain»
- Marché à contre-courant : nombres d'acquisitions par emprunt en progression
- Marché à contre-courant : prix des biens en progression
- Nombre d'acquisitions par emprunt non représentatif

x
x x
x x x





3. Un marché de plus en plus sélectif

> Acquisition d'une résidence principale : toutes les catégories de revenus sont impactées

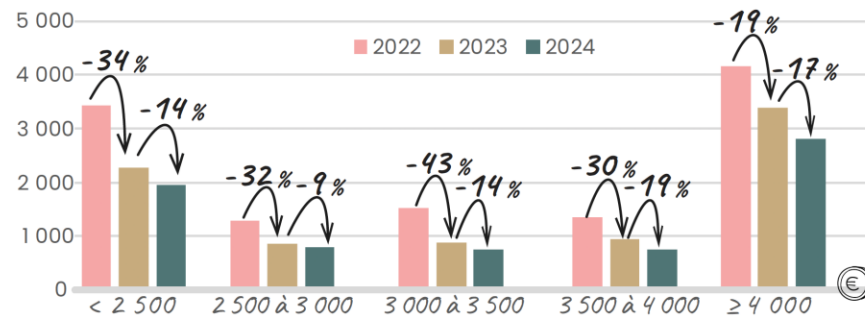
- Depuis 2022, toutes les catégories de revenu sont fortement impactées par la crise
- En tenant compte de l'évolution moyenne des salaires entre 2022 et 2024 (seuils de revenus corrigés de l'évolution moyenne des salaires du secteur privé au cours de la période), ce sont les catégories de ménages les plus aisés qui sont davantage en retrait sur cette période. La forte baisse d'acquisitions par emprunt de la part de ces ménages fait suite à leur forte progression au cours des années précédentes. Ce réajustement du marché s'explique par la fin d'une période très favorable aux ménages ne disposant pas nécessairement d'apports financiers mais ayant des revenus suffisants pour assumer des annuités élevées.

> Des montants d'apports multipliés par 3 depuis 2019

> Un effacement des ménages sans apport

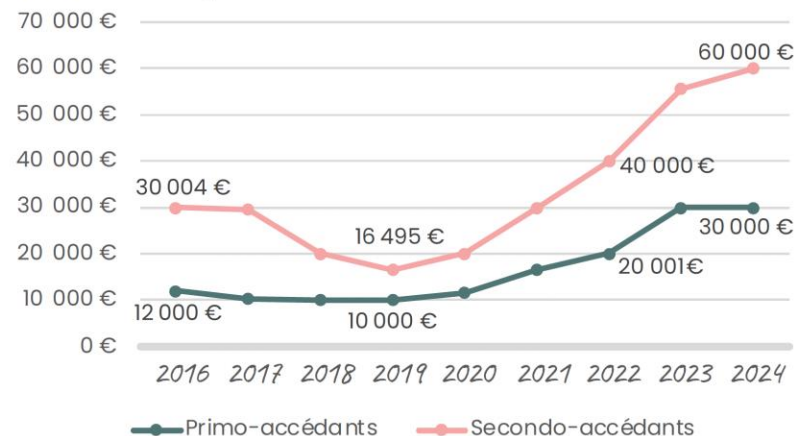
- Le nombre d'emprunteurs disposant d'un apport inférieur à 5 000 €, a été divisé par 5 entre 2019 et 2024
- En 2019, on comptait parmi ces emprunteurs, plus de 1000 ménages dont le revenu était inférieur à 2 000 € contre 100 en 2024

Nombre d'acquisitions par emprunt pour achat de résidence principale selon le niveau de revenu mensuel en Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran

Apport médian pour l'acquisition d'une résidence principale en Loire-Atlantique



Source : Ofila Cina-Auran



4. Dans ce contexte, quels ménages ont pu concrétiser leur projet en 2024 ?

> Evolution des caractéristiques des ménages emprunteurs entre 2017 et 2024

> -2 476 emprunts par des ménages déjà propriétaires de leur résidence principale (secundo-accédants) (-46%)

> Une baisse des emprunts plus marquée pour les couples avec enfants de plus de 40 ans

> -1 988 pour les primo-accédants (-32%)

> Une baisse des emprunts plus marquée pour les couples avec enfants de plus de 40 ans

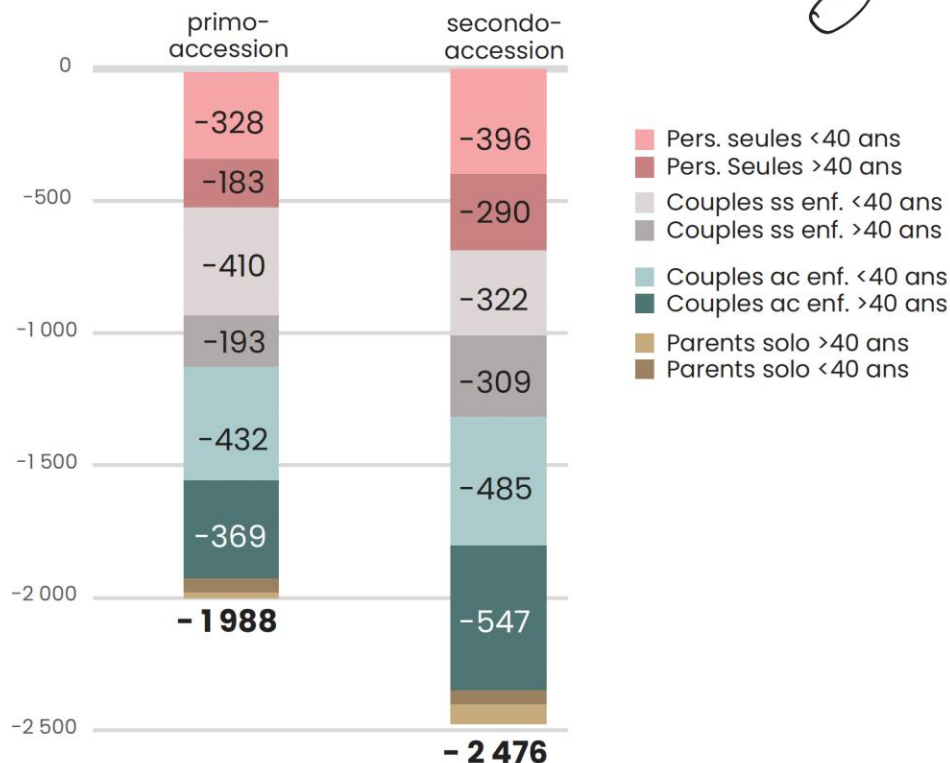
> Les secundo-accédants représentaient 46% des emprunteurs en 2017 contre 41% en 2024

Pourquoi moins de secundo-accédant ?

> **des ménages attendant de meilleures conditions** de marché pour concrétiser leur projet

x > **des ménages rencontrant des difficultés à vendre** leur premier bien

Évolution du nombre d'acquisitions par emprunt entre 2017 et 2024 selon le profil des ménages



Source : Ofila Cina-Auran










> Les emprunteurs : toujours des couples mais plus aisés

- Bien que plus impactés par le durcissement des conditions d'emprunts, les couples avec enfants restent surreprésentés : 25% des ménages de Loire-Atlantique mais 28% des emprunteurs
- Les revenus médians des emprunteurs de 2024 sont plus importants pour tous les profils et plus particulièrement celui des couples avec enfants de moins de 40 ans : +918€/mois entre 2017 et 2024, soit +27%

Profils des emprunteurs

		NOMBRE D'EMPRUNTS			PART parmi les EMPRUNTEURS		PART parmi les MÉNAGES Insee 2022
		2017	2024	évol. 2017-2024	2017	2024	
 Personnes seules	<40 ans	1959	1235	-37 %	17 %	18 %	38 %
	>40 ans	1318	845	-36 %	11 %	12 %	
 Couples sans enfants	<40 ans	2132	1400	-34 %	19 %	20 %	27 %
	>40 ans	1477	975	-34 %	13 %	14 %	
 Couples avec enfant(s)	<40 ans	2140	1223	-43 %	19 %	17 %	25 %
	>40 ans	1719	803	-53 %	15 %	11 %	
 Familles mono	<40 ans	433	326	-25 %	4 %	5 %	8 %
	>40 ans	331	237	-28 %	3 %	3 %	
Ensemble	<40 ans	6664	4184	-37 %	58 %	59 %	100 %
	>40 ans	4845	2860	-41 %	42 %	41 %	
Ensemble		11509	7045	-39 %	100 %	100 %	



5. Une baisse des flux résidentiels des acquéreurs impactant les dynamiques démographiques

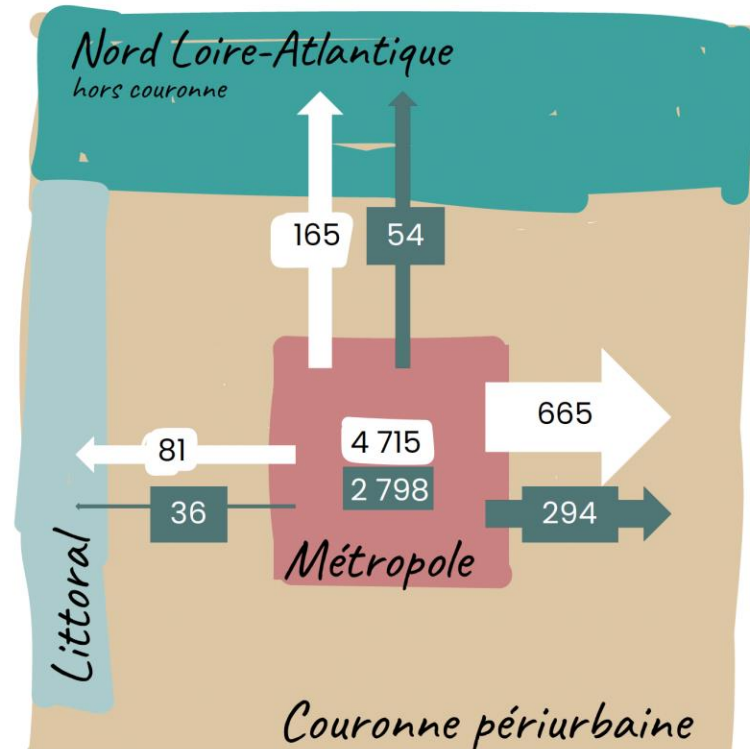
> Depuis 2022, la chute des acquisitions par emprunt impacte plus particulièrement les mouvements de la centralité métropolitaine vers la couronne périurbaine

- -56% entre 2022 et 2024 contre -40% pour l'ensemble des emprunts
- Ainsi, la crise du marché de l'accession impacte les migrations résidentielles internes au département et ainsi les dynamiques démographiques des territoires

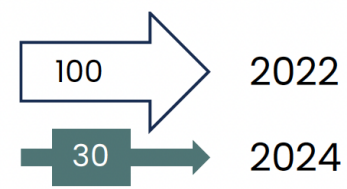
> Un signe du ralentissement démographique ligérien

- Le ralentissement du marché de l'emploi locc affecte le moteur des migrations de longue distances, soit du reste de la France vers le département
- Un phénomène qui s'ajoute à la baisse de la natalité et accentue le processus de ralentissement démographique pour une partie des territoires ligériens

Nombre d'acquisitions par emprunt par les ménages résidents à Nantes Métropole selon le lieu d'achat



Source : Ofila Cina-Auran



x
x x
x x x



x x x x

03

CONCLUSIONS

ET PERSPECTIVES

x x x x



x
x x
x x x

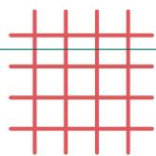
x x x x



CONCLUSIONS & PERSPECTIVES

- > **La hausse des taux d'intérêt mi 2022 a été le déclencheur d'une crise du logement touchant tous les segments de marché, tous les territoires et tous les profils de ménages.**
- > **Cependant, en 2025, la reprise de l'activité du marché des crédits se poursuit**, alimentée par la baisse des taux d'intérêt. Bien que timide, **elle devraient se traduire par une reprise des transactions immobilières** et on peut ainsi espérer davantage de fluidité sur l'ensemble des marchés immobiliers. Le contexte d'incertitude politico-économique invite néanmoins à rester prudent concernant ces perspectives.
- > **Autre facteur pouvant favoriser une détente des marchés immobiliers : le ralentissement de la création d'emploi** observé depuis 2022 en Loire-Atlantique qui s'accompagne très probablement d'une baisse des installations de nouveaux ménages dans le département.
- > **Ainsi, malgré des difficultés rencontrées par de nombreux ménages pour concrétiser leur projet résidentiel, une nouvelle période semble s'amorcer, caractérisée par un ralentissement des dynamiques économique et démographique et la perspective d'un marché immobilier moins tendu :**
 - > **A court et moyen terme, la relance de la construction neuve demeure l'enjeu majeure en Loire-Atlantique** face aux besoins persistants des ménages.
 - > **A plus long terme, il s'agira d'accompagner cette transition** démographique et les évolutions du marché afin qu'elles ne viennent pas renforcer les inégalités d'accès au logement.





Agence d'Urbanisme de la Région Nantaise

2, cours du Champ de Mars

44000 Nantes

02 40 84 14 18



www.auran.org

