

LE LOGEMENT DANS
LA MÉTROPOLE ATLANTIQUE
NANTES · SAINT-NAZAIRE · ANGERS · CAP ATLANTIQUE

Données et tendances
des marchés du neuf 2008-2013

SOMMAIRE

P. 3 AVANT-PROPOS DE BERTRAND MOURS

P. 5 PRÉFACE DE BERNARD VORMS

P. 7 L'OBSERVATOIRE OLOMA

P. 15 2008-2013 : L'OBSERVATION D'UN CYCLE

P. 37 ANALYSES THÉMATIQUES

P. 39 Typologies et formes urbaines

P. 47 L'investissement locatif

P. 57 Opérations mixtes et ventes en bloc

P. 65 Le logement abordable

P. 77 CONCLUSION

P. 79 APPENDICE

P. 81 Membres de l'association OLOMA

P. 82 Principaux indicateurs publiés
dans les notes de conjoncture

P. 84 Glossaire

P. 86 Données issues de l'observatoire OLOMA

P. 91 Données issues de l'observatoire CINA-AURAN

P. 92 Données issues d'autres sources

P. 96 SOUTIENS

-
Avant-propos
de **Bertrand Mours**,
président d'OLOMA

L'ÂGE DE RAISON

Lorsque, fin 2006, nous sommes quelques-uns à vouloir concrétiser l'idée d'un observatoire du logement neuf dans notre région, le marché est en croissance et ses indicateurs globalement au vert. Pour autant, sa connaissance est très imparfaite en l'absence de données fiables, détaillées et disponibles rapidement. Nombre d'entre nous sont conscients de cette faiblesse qui explique que, sur certains sujets, les réflexions de uns et les discussions des autres peuvent assez vite tourner aux propos "de comptoir". Notre intention est alors de fournir aux acteurs du marché de l'immobilier, aux collectivités, aux décideurs concernés par le logement neuf un outil d'observation fine de ce marché, basé sur des informations fiables et conçu dans une logique de partage de l'information. Nous voulons aussi que cet outil soit au service de l'attractivité de notre région, donnant à tous les moyens de lire avec précision la question du logement neuf et de la croiser avec d'autres indicateurs (démographie, emplois, activités des entreprises...).

L'accueil fait au projet étant très largement favorable, nous recherchons alors un maître d'œuvre et la rencontre avec Adequation nous apporte une réponse sérieuse ainsi qu'un partenaire fiable. Des échanges avec l'observatoire de Toulouse (l'ObserveR) nous permettent de gagner du temps dans la mise en place du dispositif. Fin 2007, l'outil fonctionne et les acteurs majeurs viennent rapidement renforcer les rangs et assurer la pérennité du dispositif, notamment sur le volet financier.

Trimestre après trimestre, les conférences et publications d'OLOMA prennent place dans le paysage de l'immobilier régional, apportant une lecture fine du marché, particulièrement nécessaire dans les périodes traversées. Car, depuis la création de l'observatoire, les évolutions ont été fortes : 2008, année catastrophe avec les effets de la crise des *subprimes*; 2009, redémarrage fort grâce notamment au dispositif Scellier; 2011, fin du Pass-Foncier®; 2012, inquiétude des territoires en zone B2 et chute des ventes de 50 % par endroits ; et enfin 2013, nouveau dispositif d'investissement locatif Duflot et loi ALUR. Autant de variations de l'environnement qui imposent de mesurer en temps réel les évolutions de marché.

L'observatoire OLOMA et notre association viennent de passer le cap des 7 ans, l'âge de raison, et il m'a semblé judicieux de prendre le temps d'une analyse en profondeur, de s'interroger sur certains sujets d'actualité et de solliciter d'autres regards. C'est dans cet esprit que nous avons compilé, dans cet ouvrage, l'observation menée depuis l'origine, en l'organisant selon certains thèmes à forts enjeux.

Je tiens à remercier ceux qui ont contribué à l'élaboration de ce document, les témoins qui ont apporté leur éclairage, le comité de pilotage OLOMA ainsi que notre partenaire Adequation, et particulièrement Laurent Escobar, pour le travail accompli.

Cet ouvrage, qui se veut une référence sur l'activité du logement neuf dans notre région, s'adresse à l'ensemble des acteurs de l'immobilier. Je souhaite qu'il contribue à améliorer nos analyses et notre réflexion au quotidien pour le plus grand dynamisme de notre territoire.



— Préface de **Bernard Vorms**

— Économiste spécialiste de l'immobilier, directeur général de l'ANIL / Agence nationale pour l'information sur le logement de 1983 à 2013.

UNE INDISPENSABLE COMPLÉMENTARITÉ ENTRE STATISTIQUES PUBLIQUES ET PRIVÉES

Le rôle du logement dans l'activité économique, la place qu'il occupe dans le débat politique, son poids dans la consommation et dans le patrimoine des ménages, l'importance des budgets publics que la collectivité y consacre dispensent de longs développements sur la nécessité de disposer de statistiques fiables, tant pour la détermination, la conduite et l'évaluation des politiques publiques que pour l'exercice des choix de l'ensemble des agents économiques. Et pourtant la situation est loin d'être satisfaisante sur tous les enjeux et dans tous les territoires. C'est que l'appareil statistique public, dont la qualité n'est pas en cause, n'a pas les moyens à lui seul de répondre à tous les besoins. Font particulièrement défaut les données d'actualité, lorsqu'il s'agit par exemple de juger de l'évolution immédiate des prix, ou les données sur les marchés locaux. En 2008, au cœur de la crise immobilière, l'évolution des prix des logements a été l'objet d'une vive controverse. Personne n'était alors en mesure de trancher entre les chiffres divergents publiés ici ou là et de faire la différence entre des statistiques sérieuses et des chiffres donnés en pâture au public à des fins publicitaires ou de lobbying.

Grâce à la mission confiée par le gouvernement au CNIS/Conseil national de l'information statistique¹ à cette occasion, nous disposons d'un état des lieux de l'information statistique disponible sur le logement. Plus récemment, en 2012, le ministère du logement a demandé une expertise sur les dispositifs d'observation des loyers². La statistique publique ne dispose pas de source d'information fiable et la conduite d'enquêtes spécifiques coûte cher ; il faut choisir entre rapidité et fiabilité. En outre, la majeure partie des statistiques disponibles est nationale, et les données localisées sont souvent plus pauvres, alors même que les marchés sont très différenciés et que les collectivités locales sont de plus en plus impliquées dans les politiques de logement. Le principal obstacle tient aux moyens à mobiliser et il faut arbitrer entre le coût de la collecte de l'information et l'enjeu qu'il s'agit d'éclairer dans un marché déterminé. Les grands agrégats et les indices nationaux alimentent le débat politique, mais ils ne rendent pas compte d'une réalité vécue sur le terrain, qui est de plus en plus segmentée.

Sans données correspondant à des aires géographiques limitées, comment évaluer la satisfaction des besoins, juger de l'efficacité des incitations publiques, éclairer les décisions des collectivités locales ? C'est vrai du volume, des caractéristiques et de l'utilisation des nouvelles constructions comme de l'évolution des prix et des loyers, qui est rarement uniforme sur l'ensemble du territoire. L'appareil statistique doit aussi s'adapter aux nouvelles priorités du secteur du logement. Pour ne prendre qu'un exemple, alors que l'opportunité des aides à l'investissement locatif fait parfois débat, la collectivité ne

1 CNIS 2010 L'information statistique sur le logement et la construction
http://www.anil.org/fileadmin/ANIL/Etudes/2010/rapport_cnis.pdf

2 La documentation française 2012 Les observatoires des loyers
<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/124000592/0000.pdf>

disposerait pas de chiffres pour évaluer leur impact et même leur diffusion, sans ceux que les promoteurs veulent bien communiquer par le truchement de leur organisation professionnelle. Plus largement, les aides à l'habitat locatif privé, qu'il s'agisse d'aide fiscale (neuf ou ancien) ou de subvention à l'amélioration, ne se justifient que si le loyer est décoté par rapport au marché, ce qui impose d'en avoir une connaissance fine pour mesurer la contrepartie demandée au bailleur. D'une façon plus générale, comment juger de l'effet des politiques sur la tension des marchés et la mixité sociale, comment mesurer des potentialités des territoires et orienter les choix sans un suivi des prix du foncier? Il est vrai que les données sur le foncier sont plus difficiles à appréhender car cela exige un travail préalable de définition de ce que l'on mesure, surface, bouquet de droits, etc.

Heureusement, à coté de la production publique, on trouve diverses sources statistiques résultant de l'initiative privée. Elles investissent prioritairement les champs laissés de coté par la statistique publique. Il s'agit par exemple du suivi des loyers, des charges, de l'endettement, de la production de lotissements, de l'activité des constructeurs de maisons individuelles, des délais de commercialisation ou même de l'activité des professionnels du bâtiment. Une des propositions phares du rapport du CNIS vise à permettre d'en tirer parti. La vraie difficulté vient en effet de ce qu'il est aujourd'hui impossible d'évaluer la fiabilité de ces données. Le malaise est patent lorsque les éléments produits par différentes instances offrent des résultats contradictoires. Il est inutile d'affirmer la complémentarité entre statistiques publiques et statistiques privées si rien n'est fait pour évaluer les forces et les faiblesses des unes et des autres. C'est pourquoi le rapport du CNIS suggérerait de mettre en place une procédure d'étalonnage des sources privées dont l'objet serait de permettre aux utilisateurs de disposer d'un éclairage neutre sur la fiabilité des données ainsi proposées.

Une première opération, conduite par l'INSEE, de ce qui revient à un « étiquetage informatif » des statistiques semble prometteuse. C'est heureux car tant pour ce qui concerne la connaissance des prix que pour celle des loyers, c'est l'initiative privée qui est venue renforcer la statistique publique en s'associant à elle pour des projets communs. L'outil d'observation du prix des logements mis en place par le notariat, avec le concours de l'INSEE, prend une dimension nouvelle maintenant que la loi fait obligation aux notaires d'alimenter les bases gérées par le Conseil supérieur du notariat. Il existe désormais une source incontestable en ce qui concerne le prix des logements anciens. S'agissant des loyers, une première expérimentation est en cours, conduite par l'ANIL/Agence nationale de l'information sur le logement et l'OLAP/Observatoire des loyers de l'agglomération parisienne, qui s'appuie sur un réseau d'observatoires, notamment celui de l'agglomération nantaise, alimentés par les professionnels de l'immobilier, principalement les administrateurs de biens.

Reste que les professionnels ont besoin, dans l'exercice quotidien de leur métier, de disposer d'une information fine, localisée et précoce des différents marchés immobiliers. C'est pour se doter d'un tel outil de suivi que les principaux acteurs immobiliers se sont réunis en 2007 au sein d'OLOMA. Il faut rendre hommage au travail d'OLOMA, grâce auquel la région Pays de la Loire dispose d'un outil de connaissance précieux. Au-delà de la simple information, les données recueillies permettent de nourrir une réflexion qui est élargie aux pouvoirs publics, aux collectivités et au grand public. Pas de décision éclairée, ni de débat possible s'ils ne peuvent se fonder sur des constats partagés. Puisse cet ouvrage qui marque les sept ans d'existence d'OLOMA, élargir l'écho de ses productions et le cas échéant, faire des émules dans d'autres régions.



L'OBSERVATOIRE DU LOGEMENT DE LA MÉTROPOLE ATLANTIQUE



L'Observatoire du logement de la métropole Atlantique (OLOMA) a été créé en 2007 à l'initiative de la Fédération des promoteurs immobiliers des Pays de la Loire (FPI), rejointe en 2009 par le Syndicat national des aménageurs lotisseurs (SNAL). Cet outil performant permet de collecter des données fiables et complètes sur la commercialisation de logements neufs, d'appréhender finement le marché « en temps réel », d'analyser les tendances et de partager une réflexion éclairée avec les collectivités locales et les aménageurs publics partenaires.

UN PÉRIMÈTRE ÉVOLUTIF

Le périmètre de l'observatoire a évolué depuis sa création, tant au sens géographique du terme qu'en ce qui concerne les produits étudiés. Initialement limitée à la promotion immobilière de logements neufs (résidences principales ou secondaires), l'observation s'est étendue aux opérations d'aménagement privées (surfaces à bâtir pour la construction de maisons individuelles et lots de droits à construire de logements groupés), puis aux résidences privées avec services, faisant l'objet d'une prise à bail commercial par une société gestionnaire, pour location meublée : résidences de loisir et d'affaires, résidences pour étudiants, résidences pour seniors et établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD).

Extension progressive du périmètre d'observation

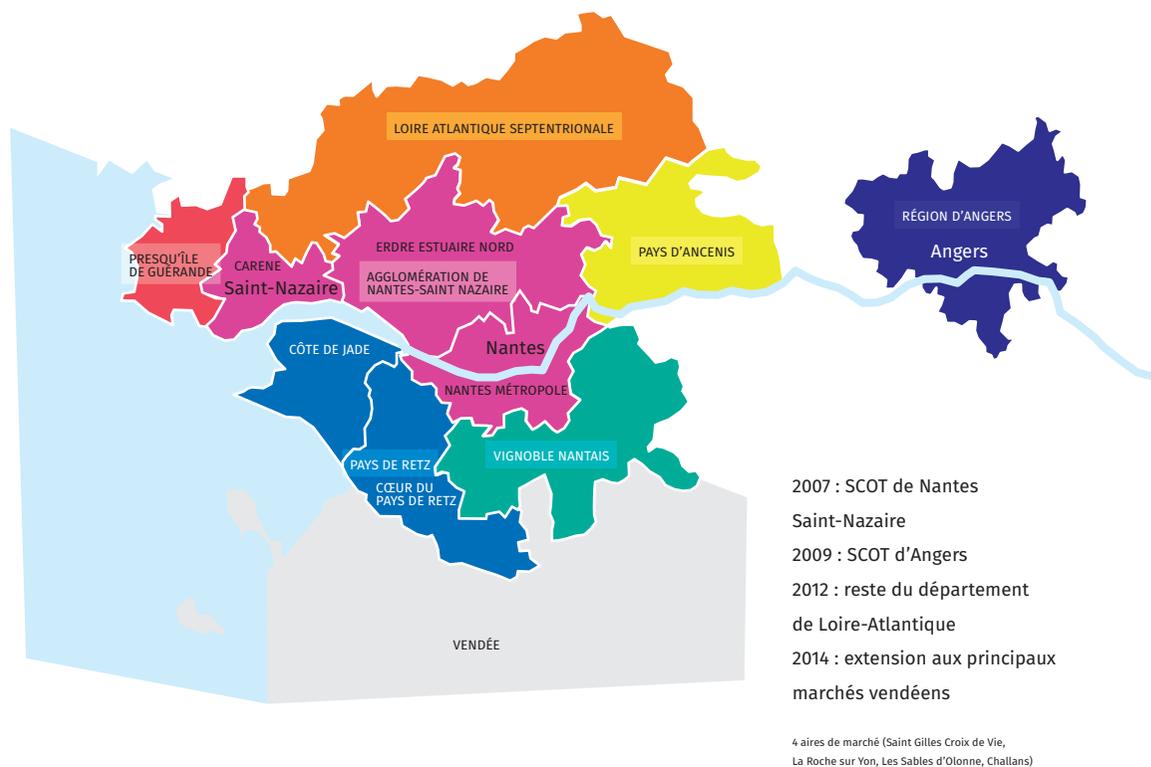
Mis en place en 2007 sur le Scot métropolitain de Nantes Saint-Nazaire complété par Cap Atlantique, ensemble communément appelé métropole Atlantique, l'observatoire a étendu par la suite son périmètre d'enquête au Scot d'Angers en 2009 puis à l'ensemble de la Loire-Atlantique en 2012. → [FIG. 1](#) Le département de la Vendée est également observé, pour la seule analyse du marché des résidences avec services. L'association a étendu, en 2014, l'observation de la promotion immobilière de logements neufs à ce département. Le territoire d'OLOMA est donc principalement constitué de la Loire-Atlantique, de la Vendée et de celui du Scot du Pays Loire Angers. Il représente environ 95 % du marché de la promotion immobilière et 65 % du marché de l'individuel aménagé de la région des Pays de la Loire.

DES TERRITOIRES DYNAMIQUES

Une demande forte et durable de logements

La région des Pays de la Loire est l'une des plus dynamiques de France. Les besoins sont estimés à près de 31 000 logements par an d'ici à 2017, dont plus de 14 600 pour les seuls nouveaux ménages venant s'installer sur le territoire, selon une étude réalisée en 2013 par la Cellule économique régionale du BTP.

Il s'agit d'une tendance durable. En 2010, l'INSEE classait les Pays de la Loire en 3^e position derrière les régions Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées pour la croissance démographique à l'horizon 2040, avec un taux de 26 % soit 900 000 personnes supplémentaires à loger. L'INSEE estime ainsi que les Pays de la Loire pourraient chaque année gagner jusqu'à 17 000 nouveaux ménages, si les tendances démographiques et les comportements se poursuivaient, à cela il faut ajouter les besoins en renouvellement

FIG.1 LES TERRITOIRES COUVERTS**TAB.1 LES GRANDES DONNÉES**

	Superficie (km ²)	Nombre de communes	Population	Évolution démographique 1999 – 2010	Actifs	Logements (dont résidences secondaires)
Pays de la Loire	32 082	1504	3 571 495	+ 0,9 % par an	57,5 %	1 838 757
Loire-Atlantique	6 815	221	1 282 052	+1,2 % par an	59 %	657 798
Nantes Métropole	523	24	587 522	+ 0,53 % par an	57 %	290 922
La CARENE	320	10	117 299	+ 0,56 % par an	50 %	65 074 (12 %)
CAP Atlantique	386	15	72 262 et 365 000 en saison	+ 1,09 % par an	47 %	69 495 (49 %)
Angers Loire Métropole	540	33	265 829	+ 0,10 % par an	53 %	131 297

(démolitions, variation des logements vacants, augmentation du nombre de résidences secondaires). La croissance du nombre de ménages devrait être soutenue jusqu'en 2030 puis connaître un net ralentissement, entre 2030 et 2040.

Au cœur de cet espace de forte croissance, le territoire observé par OLOMA compte déjà près de 1 600 000 habitants, chiffre en augmentation de près de 1% par an. Le nombre total de logements est proche de 790 000 unités et le taux de vacance n'atteint pas 5%, ce qui est très inférieur à la moyenne nationale. Une autre caractéristique forte de ce territoire est un taux d'emploi plus élevé que la valeur nationale.

Quatre agglomérations aux profils différents

Quatre agglomérations majeures composent le territoire de l'OLOMA. → TAB. 1

> Nantes Métropole, capitale régionale, sixième intercommunalité française avec près de 590 000 habitants et première agglomération du Grand Ouest, connaît aujourd'hui une forte dynamique économique et démographique. L'agglomération pourrait compter plus de 640 000 habitants sur ses 24 communes d'ici à 2020 d'après l'AURAN (Agence d'urbanisme de la région nantaise). Nantes Métropole concentre un quart de la construction de logements neufs sur le territoire observé, dont une proportion significative sur de grands projets d'envergure européenne comme l'île de Nantes.

> Angers Loire Métropole (265 000 habitants répartis sur 33 communes) est aujourd'hui démographiquement le moins dynamique des quatre pôles urbains, malgré des atouts certains en matière de développement économique et de transport. Caractéristique de ce territoire, la proportion de propriétaires occupants y est modérée (moins de 45% des ménages). L'agglomération concentre 7% à 10% de la construction de logements de la région.

> La CARENE (Communauté d'Agglomération de la Région Nazairienne et de l'Estuaire) regroupe près de 120 000 habitants répartis sur 10 communes littorales, de l'estuaire de Loire ou rurales. La seule ville de Saint-Nazaire représente 60% de la population. Ce territoire présente de forts contrastes : un pôle urbain et port maritime majeur, une station balnéaire réputée, des communes plus modestes en bordure des marais de la Brière, etc. L'agglomération représente 5% de la construction neuve de logements de la région des Pays de Loire.

> Enfin, l'agglomération de CAP Atlantique, avec moins de 75 000 habitants à l'année, se polarise autour des communes de La Baule et de Guérande, internationalement reconnues. Avec une proportion de résidences secondaires qui atteint 1 logement sur 2, et une part de propriétaires qui dépasse 70% des ménages occupants, le territoire présente un profil atypique. Le territoire reste démographiquement un des plus dynamiques au niveau régional, alors que la construction neuve représente moins de 5% des logements commencés des Pays de la Loire.

UN FONCTIONNEMENT BIEN RÔDÉ

Une association de 75 membres

L'observatoire OLOMA est porté par l'association du même nom qui a été créée afin de rassembler les partenaires de l'acte de construire. Son objet social est la création, la gestion et l'animation de l'observatoire, dont les données sont mises à la disposition de ses membres.

En 2014, l'association OLOMA compte 75 membres dont 58 membres actifs, promoteurs et aménageurs lotisseurs privés, 10 membres d'honneur, collectivités et aménageurs publics, et 7 partenaires bancaires. Les membres actifs, qui alimentent la banque de données, sont à l'origine d'environ 95 % de la production de logements neufs sur le territoire observé.

Depuis 2012, un système d'abonnement permet en outre à d'autres acteurs d'accéder à certaines données de l'observatoire.

L'association OLOMA a confié à Adequation, institut spécialisé dans l'étude des marchés immobiliers, la maîtrise d'œuvre de cet observatoire.

Une base de données de 35 000 logements et surfaces à bâtir

Les données collectées par l'observatoire portent sur le logement neuf et concernent :

- > La commercialisation de programmes de 5 logements et plus en promotion immobilière, en [accession sociale](#) et en surfaces à bâtir. Il s'agit des logements vendus à des propriétaires occupants ou investisseurs, en résidence principale ou secondaire
- > [Les ventes en bloc](#) à des bailleurs sociaux et à d'autres bailleurs institutionnels
- > La commercialisation de logements en [résidences gérées](#) avec services, hors résidences sociales.

S'agissant des logements individuels purs, les données sont croisées avec celles de la base Sit@del2 alimentée par les services de l'État à partir des permis de construire, pour distinguer ce qui relève de l'[individuel diffus](#) et de l'individuel construit dans le cadre d'une procédure d'aménagement, dit « [individuel aménagé](#) ».

La base de données est alimentée :

- > Au niveau des programmes de promotion immobilière (15 indicateurs) et des logements concernés (10 indicateurs)
- > Au niveau des opérations d'aménagement (8 indicateurs) et des parcelles (7 indicateurs pour les surfaces à bâtir et 5 pour les lots de droits à construire).

Depuis 2008, plus de 35 000 logements et surfaces à bâtir ont été progressivement introduits dans la base de données.

Des enquêtes trimestrielles auprès de 120 opérateurs

La base de données est mise à jour périodiquement par voie d'enquête. En moyenne, 600 programmes représentant 15 000 logements sont enquêtés lors de chaque mise à jour. Ce recensement récurrent est quasi exhaustif, Adequation couvre environ 95 % des programmes en cours de commercialisation sur le périmètre d'observation.

Chaque trimestre pour la promotion immobilière, chaque semestre pour les opérations d'aménagement, deux enquêteurs dédiés à OLOMA recensent les programmes en cours et contactent les quelque 120 opérateurs actifs sur le marché – qu'ils soient ou non adhérents de l'association – afin de recueillir les dernières informations relatives aux programmes en cours de commercialisation.

Les informations recueillies sont saisies logement par logement dans la base de données, en respectant des règles de confidentialité. Elles permettent une connaissance approfondie de chaque logement et de chaque surface à bâtir, tant dans leurs caractéristiques propres que dans celles de l'acquéreur.

Des informations fines, complètes et adaptées aux différents publics

La base de données est accessible par un intranet permettant aux membres actifs (promoteurs et aménageurs lotisseurs privés contributeurs) de consulter en ligne des informations fournies à l'échelle géographique de leur choix, lot par lot, programme par programme.

Liste page 82 –

Par ailleurs, dans le mois suivant la dernière enquête, des notes de conjoncture réservées aux adhérents de l'association OLOMA analysent les données recueillies. Au-delà des indicateurs globaux de suivi d'activité, elles présentent de nombreux indicateurs de la conjoncture et des marchés : taux de désistement des réservations, typologie de logement, prix de vente et prix de l'offre sur la période, nombre de logements retirés de la vente, part de logements livrés non vendus, nombre de ventes en TVA réduite, évolution des flux suivant le zonage fiscal, etc.

L'association OLOMA organise chaque année quatre conférences rassemblant jusqu'à 150 représentants de structures professionnelles impliquées dans l'acte de construire. Y sont présentées en détail les évolutions du trimestre écoulé par secteur géographique, ainsi que les faits marquants du marché.

Présentation page 91 –

Elles peuvent être également l'occasion d'inviter des intervenants extérieurs comme, par exemple, le Crédit Foncier ou encore l'observatoire du CINA-AURAN qui présente ses analyses sur le logement locatif privé.

Un outil performant au service des territoires

OLOMA constitue un outil pertinent tant pour les opérateurs immobiliers que pour les acteurs publics présents dans le périmètre de l'observatoire. Les collectivités et aménageurs publics qui adhèrent à l'association en qualité de membres d'honneur bénéficient à ce titre de ses notes de conjoncture trimestrielles et assistent à ses conférences ou participent à des rencontres organisées spécialement à leur intention sur des sujets tels que le marché locatif, l'accession abordable ou la production de logements sociaux produits en VEFA.

Grâce aux données fournies par l'observatoire, l'association contribue à différentes instances de réflexion territoriale, ou répond à des demandes spécifiques de ses membres d'honneur, en particulier dans le cadre de conventions : bilans de programmes locaux de l'habitat, fourniture de données géo-localisées pour les systèmes d'information géographiques...

Par ailleurs, précisons qu'OLOMA contribue à l'alimentation de l'observation nationale à l'image de la quinzaine d'observatoires agissant sur le territoire des principales régions françaises (observatoires fédéraux de la FPI et du SNAL). Il bénéficie de données de comparaison avec d'autres régions sur des critères aussi fins que l'évolution de l'activité commerciale et des prix de vente, la part des ventes à investisseur, l'efficacité des dispositifs de soutien à l'accession abordable, la mixité sociale des opérations ou le poids de l'aménagement public dans la production de logements libres. Enfin, chaque année, de nombreuses évolutions dans les cahiers des charges d'enquête et de restitution sont réalisées à l'initiative de chaque observatoire, et sont partagées par effet de réseau au bénéfice de tous.

L'association OLOMA souhaite poursuivre son développement en étroite relation avec les élus, les collectivités locales et les aménageurs publics. La parfaite connaissance des marchés du logement reste un des enjeux majeurs pour le développement de nos territoires, c'est toute l'ambition d'OLOMA que de pouvoir y contribuer en totale objectivité.

Glossaire p. 84 –





**2008-2013 :
L'OBSERVATION
D'UN CYCLE**

ACCOMPAGNEMENT



ACCÈS
AU GAZ
NATUREL



QUELLE
ÉNERGIE



Valorisez la performance de vos réalisations avec le **gaz naturel.**

GrDF met toute son expertise à votre service pour vous accompagner dans vos projets de rénovation ou de construction.



PERFORMANCE



UN PROJET

Avec vous,
en réseau



GrDF, premier distributeur de gaz naturel en Europe, met chaque jour toute son énergie au service de ses 11 millions de clients, partout en France.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Crise, plan de relance, reprise, fin du dispositif Scellier, loi ALUR et dispositif Duflot... Six années où la donne du marché a été profondément bouleversée, nationalement et localement. Au cours de cette période, sur les territoires observés, l'activité de la promotion immobilière a augmenté en moyenne de plus de 50 %, avant de baisser ensuite de près de 30 %, entraînant des variations importantes de l'ensemble de la construction neuve.

RAPPEL DU CONTEXTE NATIONAL

Depuis la fin des années 1990, les prix de l'immobilier en France ont connu une progression soutenue et quasi continue (à l'exception du léger repli enregistré en 2009) qui, rapportée au revenu disponible des ménages, amène à des indices jamais observés depuis 1945, comme l'a montré Jacques Friggit, économiste spécialiste du secteur immobilier français et ingénieur général au Conseil général de l'Environnement et du Développement durable. Ses travaux ont mis en évidence que si les prix de l'immobilier ont connu une croissance similaire à celle des revenus des ménages entre 1965 et 2000, ils n'ont cessé de progresser depuis à rythme nettement plus soutenu. Ainsi, le prix des logements est passé de 2,5 fois à plus de 4 fois le revenu annuel moyen par ménage.

→ FIG.2 La production de logements neufs semble en outre durablement bloquée à un niveau nettement inférieur aux besoins des ménages français, évalués aux alentours de 400 000 logements par an, quand le volume de mises en chantier stagne à une moyenne de 350 000 unités en France métropolitaine depuis 2007.

La puissance publique n'a pas manqué d'investir pour tenter de remédier à ce double phénomène, témoin les nombreux dispositifs mis en place année après année : défiscalisation de l'investissement locatif (Périsol, Besson, Robien, Scellier, Duflot), prêts à taux zéro, déductibilité des intérêts d'emprunt pour les primo-accédants, TVA réduite pour certaines opérations de logements neufs en accession (Pass-Foncier®), hausse des financements de logements locatifs sociaux, encadrement des loyers... Ces politiques manquent, hélas, de constance pour avoir des effets durablement positifs à l'échelle nationale.

Fin 2008, l'impact de la crise des *subprimes* s'est fait sentir en Europe par un effondrement des ventes. Le plan de relance mis en place par le gouvernement a toutefois permis d'en atténuer les effets. En 2012, le Pass-Foncier® a disparu, remplacé par le PSLA, tandis que le logement abordable, émergent, commençait à trouver sa place. En parallèle, le dispositif Scellier est devenu moins incitatif, la réduction d'impôt passant de 22 % à 13 % du prix d'acquisition, limitant les ventes à investisseur, a fortiori dans les communes classées en zone B2, où l'avantage fiscal a été conditionné à un plafond de prix de vente à 2 100 €/m². Au 1^{er} janvier 2013, le dispositif Duflot est venu remplacer le Scellier (créé en 2009). La réduction d'impôt a été remontée à 18 % du prix d'acquisition, mais les zones pouvant en bénéficier ont été fortement réduites.

Tel est le contexte général dans lequel il est utile de replacer l'analyse des marchés.

DES TERRITOIRES DYNAMIQUES

Une évolution régionale comparable à celle de la France

La construction de logements neufs dans la région Pays de la Loire a connu ces quinze dernières années une évolution quelque peu chaotique, la production passant d'à peine 20 700 mises en chantier en 2001 à près de 31 500 en 2007 et en 2011, soit un écart de

FIG. 2 PRIX DES LOGEMENTS ET REVENUS DES MÉNAGES
BASE 100 EN 2000. LOGEMENTS ANCIENS. REVENU DISPONIBLE BRUT DES MÉNAGES

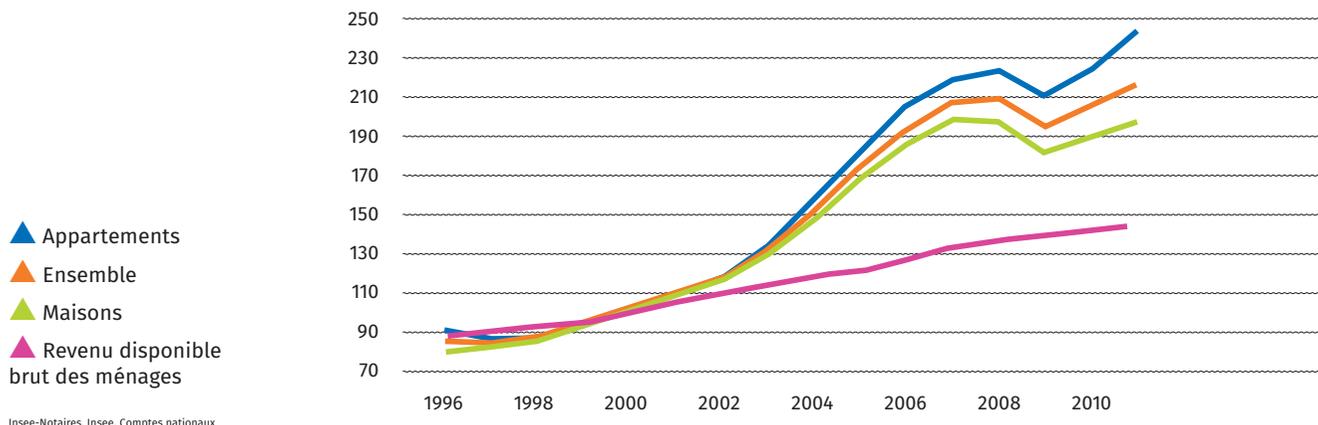


FIG. 3 MISES EN CHANTIER EN FRANCE ET PAYS DE LA LOIRE

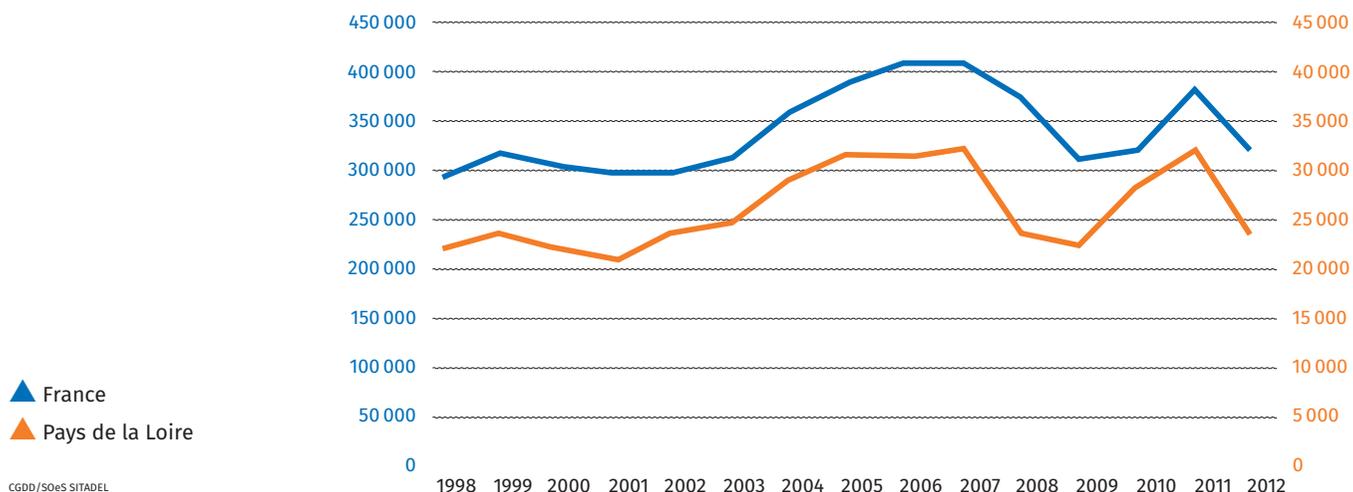


FIG. 4 CONSTRUCTION DE LOGEMENTS NEUFS PAR FORME SUR LES TERRITOIRES OBSERVÉS
ÉVOLUTION DES NOMBRES MOYENS DE MISES EN CHANTIER PAR AN POUR 1 000 HABITANTS



Avec 8 à 10 logements neufs commencés pour 1000 habitants, la production a été équilibrée à soutenue. Les variations de la production ont été beaucoup plus fortes dans les opérations structurées (collectif, individuel groupé et aménagé) que dans le diffus, où les volumes ont été stables.

l'ordre de 50 % entre les extrêmes. L'évolution de la production n'a pas échappé aux cycles classiques, avec des croissances lentes et durables précédant des effondrements soudains, comme en 2008 ou encore en 2012.

La région Pays de la Loire ne fait pas exception dans le paysage français, [les volumes de construction](#) suivent la courbe nationale avec un parallélisme certain, du moins avant 2008. → [FIG. 3](#) L'effondrement des volumes de construction de logements neufs commence plus tôt et plus nettement dans la région Pays de la Loire (-27 % de mises en chantier dès 2008) que sur l'ensemble de la France (-17 % en 2009).

Ce même décalage se retrouve lors de la reprise de 2010 et la rechute de 2012, la raison en étant probablement liée à la concentration géographique de la production. La moitié des volumes régionaux sont en effet produits dans les territoires observés par OLOMA, où la construction neuve s'effectue en majorité dans le cadre d'opérations structurées, plus sensibles aux variations conjoncturelles que la production « en [diffus](#) ».

Une construction neuve soutenue, portée par le logement collectif

La construction neuve fait référence aux logements mis en chantier sur un territoire, comptabilisés par les services de l'État sur la base des permis de construire déposés (base Sit@del2). Elle se décompose en logements collectifs, [logements individuels groupés](#) et [logements individuels purs](#). Sauf exception, les chiffres indiqués dans cet ouvrage font référence aux logements dits ordinaires, soit hors résidences avec services et hors construction sur l'existant.

Les volumes de construction neuve sont restés soutenus sur toute la période sur les territoires observés, entre 12 500 et 15 500 mises en chantier par an, soit des ratios pour 1 000 habitants compris entre 8 et 10. → [FIG. 4](#) Ce score, supérieur de près de 4 points à la moyenne nationale, est le signe de la réelle attractivité du territoire au cours des dernières années.

L'augmentation de la construction neuve sur la période 2009-2011, atteignant un rythme moyen de près de 10 logements par an pour 1 000 habitants, et sa diminution en 2012, sont essentiellement le fait de programmes de construction structurée en collectif. Rappelons que « structurée » désigne la production neuve des opérateurs professionnels (promoteurs, bailleurs sociaux, aménageurs-lotisseurs...) dans le cadre d'opérations immo bilières faisant l'objet d'un permis de construire groupé ou d'un permis d'aménager. Ainsi, ce sont ces dernières qui sont à l'origine de la croissance de la construction neuve entre 2009 et 2011, avant d'être les plus affectées par la crise à partir de 2012.

La hausse des ventes de logements neufs en promotion s'explique par les effets conjugués du dispositif d'incitation à l'investissement locatif Scellier et du Pass-Foncier®, mais également par le plan de relance mis en place fin 2008 par l'État. En favorisant le rachat de programmes neufs par les bailleurs sociaux, l'opération « 30 000 logements » a permis de limiter les abandons de programmes générés par la crise et a eu pour effet une hausse des volumes mis en chantier sur la période 2009-2011. À cela s'ajoutent les différents dispositifs locaux d'aide à l'accession mis en place à l'initiative de plusieurs collectivités, dont l'impact est analysé plus loin.

On notera que [l'individuel aménagé](#) représente en moyenne 12 % des logements neufs construits sur le territoire depuis 2006 (source : CGDD/SoeS Sit@del2). Ce segment a d'ailleurs connu la baisse la plus sensible d'activité depuis 2006 avec une perte d'un tiers des volumes développés, passant de plus de 1 900 maisons construites sur surfaces à bâtir en 2006-2008 à moins de 1 300 unités en 2012. En comparaison, l'individuel construit en diffus, c'est-à-dire en dehors de toute procédure d'aménagement, n'a baissé que de 9 % ; ce qui a limité sensiblement les effets attendus des politiques mises en place pour contenir l'étalement urbain.

FIG. 5 CONSTRUCTION DE LOGEMENTS NEUFS PAR FORME ET PAR AGGLOMÉRATION
MISES EN CHANTIER PAR AN POUR 1000 HABITANTS – MOYENNE 2006-2012

Le rythme et la composition de la production varient fortement selon les secteurs.

- ▲ Collectif
- ▲ Individuel groupé
- ▲ Individuel aménagé
- ▲ Individuel diffus

CGDD/SoeS SITADEL et OLOMA

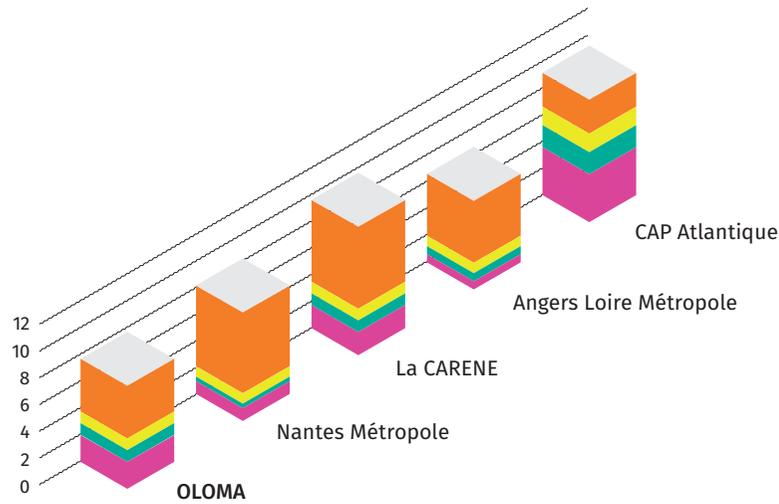
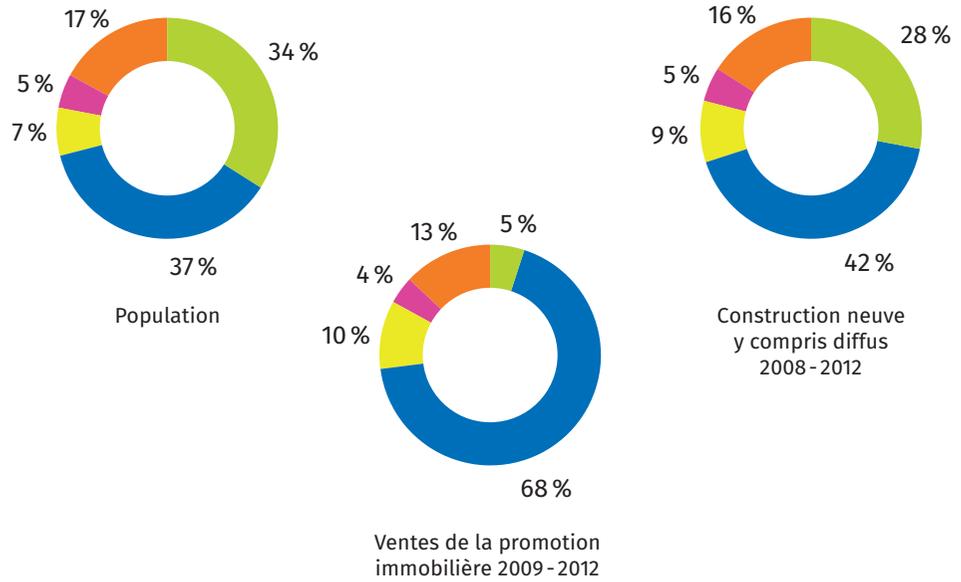


FIG. 6 POIDS RELATIF DES AGGLOMÉRATIONS ET DU RESTE DU TERRITOIRE OBSERVÉ EN TERMES D'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE

Nantes Métropole représente 37% de la population et 42% de la construction neuve, mais 68% des ventes enregistrées par la promotion immobilière sur la période 2009-2012. À l'inverse, les communes ne faisant pas partie des quatre grandes agglomérations représentent 34% de la population et 28% de la construction neuve, mais seulement 5% des ventes.

INSEE RGP, CGDD/SoeS SITADEL, OLOMA



NANTES MÉTROPOLE

LA CARENE

CAP ATLANTIQUE

ANGERS LOIRE MÉTROPOLE

AUTRE

Un territoire à plusieurs vitesses

La comparaison des agglomérations met en évidence de fortes disparités des rythmes de construction. → FIG. 5 Ainsi sur la période 2006-2012, les territoires les plus actifs ont été la CARENE et CAP Atlantique, avec des rythmes moyens de construction neuve supérieurs à 10 logements par an pour 1 000 habitants. Ces forts ratios s'expliquent par le dynamisme démographique de ces territoires, mais aussi et surtout par l'importance de la demande en résidences secondaires. Ces dernières représentaient 11 % du parc de logements sur la CARENE et 49 % sur CAP Atlantique d'après les chiffres de l'INSEE 2010. A l'inverse, les rythmes observés sur Angers Loire Métropole (ALM) sont nettement inférieurs, et très variables suivant les années.

La structure de la production est également différente selon les agglomérations. Elle est réalisée en très large majorité sous des formes collectives, individuelles groupées et individuelles aménagées sur les pôles urbains que sont Nantes Métropole et Angers Loire Métropole, alors que les territoires de la CARENE et surtout de CAP Atlantique produisent des proportions importantes de maisons individuelles en diffus.

La construction neuve de logements collectifs et individuels groupés est majoritaire depuis 2006 et représente 61 % des mises en chantier sur la période 2006-2012. → FIG. 5 L'activité de promotion immobilière est toutefois inégalement répartie sur les territoires observés : représentant les deux tiers des mises en chantier sur Nantes Métropole, elle est très marginale dans les communes ne faisant pas partie des quatre grandes agglomérations, situées en Nord Loire, Pays de Retz, Vignoble Nantais... Ces derniers secteurs sont peu propices au développement de la promotion immobilière, l'ancien ou la construction de maisons individuelles y étant beaucoup plus compétitifs. Les pôles urbains sont inversement plus réceptifs, par nature, au logement collectif, et ils offrent un zonage plus favorable à l'investissement locatif, mais également à l'accession (le montant du prêt à taux zéro variant selon le zonage de la commune).

Des prix en nette hausse en collectif

Les valeurs de marché, pour la promotion immobilière, ont crû de 11 % entre 2008 et 2013 sur l'ensemble du territoire observé par OLOMA. Soutenue, cette hausse a toutefois été moins rapide que la moyenne nationale. Rappelons que, hors Île-de-France, les prix de la promotion immobilière ont augmenté en France de 15 % entre 2008 et 2013, le prix moyen dépassant 3 860 €/m² en collectif neuf hors parking. La hausse des prix a été modérée sur Nantes Métropole et Angers Loire Métropole, un peu plus soutenue sur la CARENE et nettement plus conséquente sur CAP Atlantique. Un prix moyen en 2013 d'un peu plus de 3 700 €/m² place l'agglomération nantaise dans la moyenne des grandes villes françaises, devant Bordeaux mais derrière Montpellier, Lyon ou Nice. L'agglomération angevine présente des prix nettement plus modérés, inférieurs à 2 900 €/m² en moyenne, analogues à ceux de nombre d'agglomérations classées en zone B2 non littorale.

Une compression des surfaces et des prix en individuel aménagé

En ce qui concerne les prix des surfaces à bâtir → FIG. 9, il faut analyser avec circonspection les évolutions moyennes à l'échelle des agglomérations urbaines ; les opérations y sont moins nombreuses. Par exemple, le prix moyen progresse de près de 19 % sur Nantes Métropole entre 2009 et 2013, mais la moyenne de 2013 a été gonflée par une opération atypique en prix et en surface. Si l'on exclut cette dernière, la progression moyenne des prix a été inférieure à 5 % depuis 2009, plaçant la parcelle d'une surface moyenne de 400 m² à un peu plus de 105 000 € sur Nantes Métropole.

Valeurs annuelles par territoire
p. 90 –

Données complètes p. 89 –

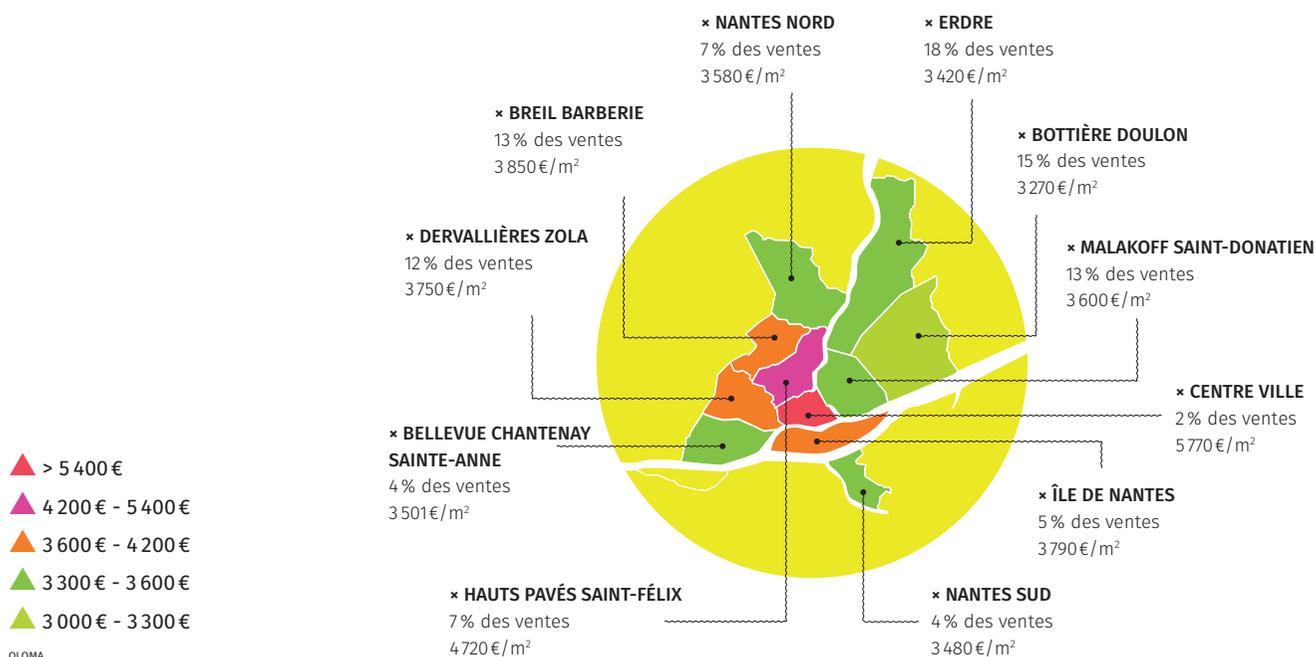
Glossaire p. 84 –

TAB. 2 CLASSEMENT DES PRINCIPAUX MARCHÉS RÉGIONAUX SELON LE PRIX DE VENTE MOYEN EN 2013
PROMOTION IMMOBILIÈRE, PRIX DE VENTE MOYEN TTC EN COLLECTIF HORS PARKING

	€/m ² habitable
Nice Côte d'Azur	5 493 €
CAP Atlantique	5 339 €
Grand Lyon	3 872 €
Montpellier Agglomération	3 629 €
Communauté urbaine de Bordeaux	3 467 €
Nantes Métropole	3 422 €
Rennes Métropole	3 325 €
Grand Toulouse	3 286 €
La CARENE	3 187 €
Angers Loire Métropole	2 946 €

OLOMA, OREAL, OBSERVER, OISO, ADEQUATION

FIG. 7 PRIX MOYEN SUIVANT LES QUARTIERS DE NANTES EN 2013
LOGEMENTS LIBRES, HORS STATIONNEMENT



Les prix et leurs évolutions sont à analyser avec prudence sur la CARENE, Angers Loire Métropole et CAP Atlantique compte tenu des faibles volumes de vente enregistrés en 2009. Les baisses des prix moyens s'expliquent en grande partie par une diminution des surfaces.

Une part non négligeable de résidences gérées

Outre le logement ordinaire, le territoire observé connaît un développement significatif de résidences gérées (ou hébergement temporaire), en réponse à des besoins spécifiques : étudiants, seniors, tourisme d'affaires ou tourisme d'agrément. Ce segment de marché observé depuis 2012 par OLOMA pèse significativement dans la construction neuve et l'activité des opérateurs immobiliers. En 2013, plus de 650 lots ont été commercialisés, soit près de 15 % de l'activité des promoteurs. Si les secteurs littoraux sont les lieux d'implantation privilégiés des résidences pour seniors, médicalisées ou non, les cœurs urbains accueillent la majorité des résidences d'affaires ou pour étudiants, où les besoins se font plus pressants.

DES ÉVOLUTIONS CONTRASTÉES SUIVANT LES SECTEURS

Données complètes par
année et par territoire
p. 86 à 90 –

Une analyse plus fine des quatre principaux territoires observés – Nantes Métropole, la CARENE, CAP Atlantique et Angers Loire Métropole – révèle des tendances très différentes de l'un à l'autre.

Nantes Métropole dans le “club des cinq” premiers marchés français

Sur le territoire de Nantes Métropole, les volumes de construction neuve ont fortement progressé après la crise et se sont maintenus au plus haut jusqu'en 2012. Les mises en chantier sont passées d'un rythme de croisière de 4 100 logements par an (entre 2006 et 2008) à un tempo bien plus soutenu de 6 500 par an (compris les foyers, résidences gérées et logements d'habitation...). Les objectifs du PLH, calés entre 4 500 et 5 000 logements par an, ont été dépassés sur la période. Un bémol : 27 % seulement de l'individuel pur mis en chantier depuis 2006 l'a été dans le cadre d'une procédure d'aménagement. Une part importante a été laissée au diffus, comparativement à d'autres communautés urbaines. La promotion immobilière domine. Dans ce domaine, la part de ventes réalisées sur les secteurs aménagés par la collectivité est très supérieure à celle que l'on observe dans de nombreuses métropoles régionales de taille comparable : 29 % en 2008-2009 et 31 % en 2011-2012. L'offre commerciale est tombée au plus bas en 2010, avec moins de 1 300 logements disponibles à la vente dans les programmes de promotion immobilière, provoquant une forte tension, sans doute un des facteurs, avec l'augmentation des contraintes réglementaires et techniques, à l'origine de la hausse importante des prix au même moment. Les mises en vente ont représenté des volumes importants à partir de 2010, l'année 2011 ayant été exceptionnelle avec plus de 4 600 logements lancés à la commercialisation. Ainsi, après une année 2008 très difficile où les ventes étaient tombées en dessous de 1 600 logements, la promotion immobilière a enregistré des records en 2010 et 2011, dépassant 3 700 ventes nettes annuelles. Cela s'explique en partie par l'attractivité de l'agglomération nantaise associée à la pertinence du dispositif Scellier mis en place à partir de 2009, qui a connu un vif succès à Nantes : 75 % des ventes à investisseur en 2010, 63 % en 2012. La montée en puissance des ventes aidées par les dispositifs tant locaux que nationaux est caractéristique du marché de l'agglomération nantaise : elles sont passées de 15 % des ventes en accession entre 2008 et 2009 à 54 % sur la période 2011-2013. → FIG. 8.A

[Glossaire p. 84](#) –

**FIG. 8 VENTES ET PRIX MOYENS DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE
HORS VENTES EN BLOC**

FIG. 8.A NANTES MÉTROPOLE

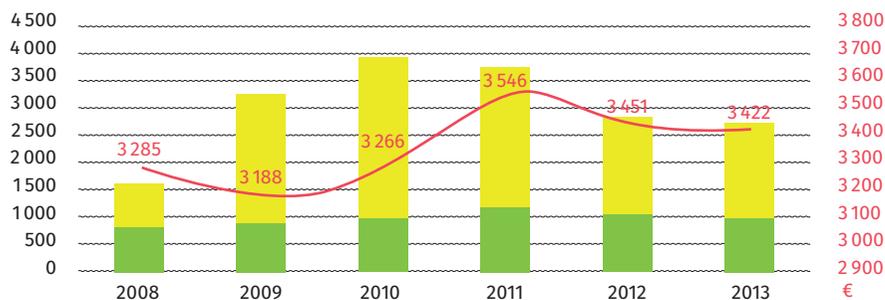


FIG. 8.B LA CARENE

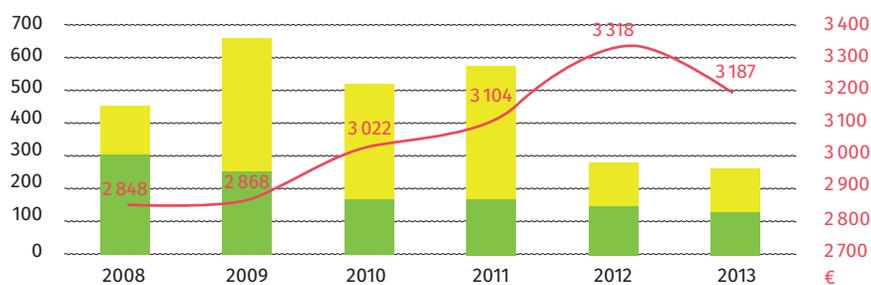


FIG. 8.C ANGERS LOIRE MÉTROPOLE

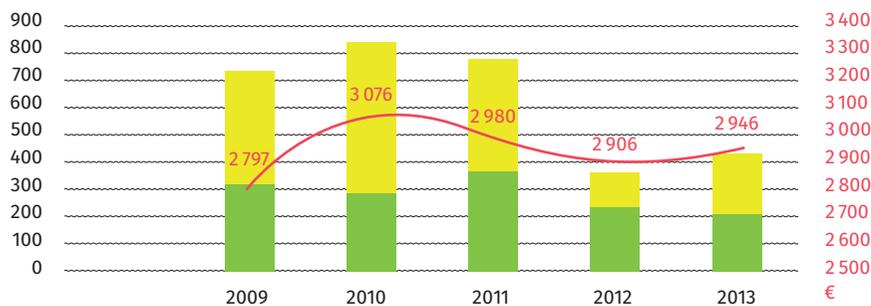
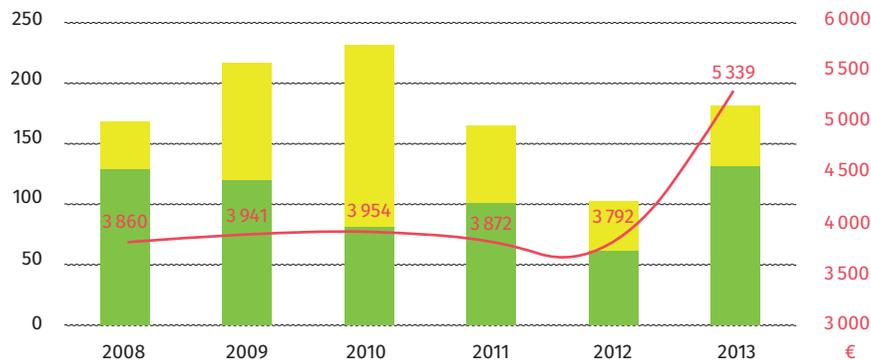


FIG. 8.D CAP ATLANTIQUE



- ▲ Prix moyen du m² en collectif libre hors parking
- ▲ Ventes à investisseur
- ▲ Ventes à propriétaire occupant

Les prix de vente dans l'agglomération nantaise, longtemps modérés, ont connu une hausse significative à partir de 2010, pour atteindre un niveau plus proche de celui des grandes agglomérations françaises. → TAB. 2 Le prix moyen du m² en collectif libre hors stationnement est passé de 3 285 € à 3 422 € entre 2008 et 2013. Entre 2007 et 2012, le marché a ainsi connu un essor sans précédent, hissant Nantes Métropole au cinquième rang régional en volume de ventes, après Lyon, Marseille, Toulouse et les deux Savoie (moyenne 2009-2012, hors Île-de-France). L'agglomération jouit notamment d'une attractivité sans égale sur le segment de l'investissement locatif sous le régime du dispositif Scellier, et des dispositifs locaux d'aide à l'accession initiés dès 2006 avec le dispositif « Première clé » de Nantes Métropole. Cette position fait écho au rayonnement et au renforcement de la dimension économique de l'agglomération, désormais reconnue comme la capitale du Grand Ouest par ses multiples atouts : en 2030, la métropole nantaise comptera près de 700 000 habitants, une croissance qui la place parmi les plus dynamiques de France, sans compter une situation au cœur des trois régions formant l'Arc Atlantique (Bretagne, Pays de la Loire et Poitou-Charentes), à moins de 3 heures des principales villes du Grand Ouest.

La CARENE : baisse significative des ventes à investisseur depuis 2012

Sur le territoire de la CARENE, les volumes de construction neuve sont restés très importants, de 800 à 1 400 mises en chantier suivant les années, avant de chuter brutalement en 2012. La production moyenne sur l'ensemble de la période est donc tout juste équilibrée, avec 1 200 mises en chantier par an soit à peine 7 pour 1 000 habitants. Les objectifs du PLH étaient de 1 100 logements neufs par an. Même constat pour l'individuel pur que sur Nantes Métropole : depuis 2006, 28 % seulement des maisons ont été mises en chantier dans le cadre d'une procédure d'aménagement.

Le marché de la promotion immobilière n'a pas connu ici le même essor que sur Nantes Métropole, même si les résultats commerciaux ont été très honorables, avec 500 à 650 ventes/an en 2009 et 2011. À partir de 2012, le dispositif Scellier étant devenu beaucoup moins attractif en zone B2 (la plus grande partie de la CARENE), le marché a plongé à moins de 300 ventes nettes. La part de ventes à investisseur, qui avait atteint 60 % à 70 % entre 2009 et 2011, est tombée à moins de 50 % en 2012 et à peine davantage en 2013. → FIG. 8.B

L'offre commerciale, supérieure à 500 logements disponibles en 2010 et à peine davantage en 2013, n'a progressé ensuite que très modérément. Les promoteurs ont ajusté leur offre en ralentissant fortement les lancements de nouveaux programmes, et en procédant à des retraits, particulièrement nombreux en 2012. Faute d'investisseurs, certains programmes n'ont pas pu atteindre le niveau de pré-commercialisation requis pour être mis en chantier ; ils ont été majoritairement abandonnés ou, pour certains, finalement destinés au logement social par cessions en bloc à bailleur : plus de 150 logements ont ainsi été retirés du marché de la vente au détail en 2012 et un peu moins de 200 logements en 2013.

Les prix ont progressé de 12 % entre 2008 et 2013 pour atteindre 3 187 €/m² (en collectif, hors stationnement). Cette moyenne ne rend toutefois pas compte d'importantes différences locales : la commune littorale de Pornichet, par exemple, présente un attrait comparable à celui de la Côte d'Azur sur le haut de gamme (avec des prix moyens de vente tutoyant régulièrement 5 000 à 6 000 €/m²), tandis que d'autres à l'inverse restent très rurales à l'image de Besné ou La Chapelle-des-Marais, au cœur de la Brière (où les prix des rares opérations n'excèdent généralement pas 2 800 €/m²).

FIG. 9 ÉVOLUTION COMPARÉE DES SURFACES ET DES PRIX DES TERRAINS À BÂTIR

FIG. 9.A NANTES MÉTROPOLE

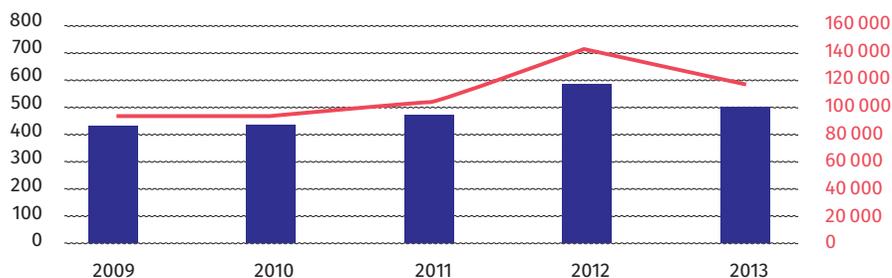


FIG. 9.B ANGERS LOIRE MÉTROPOLE

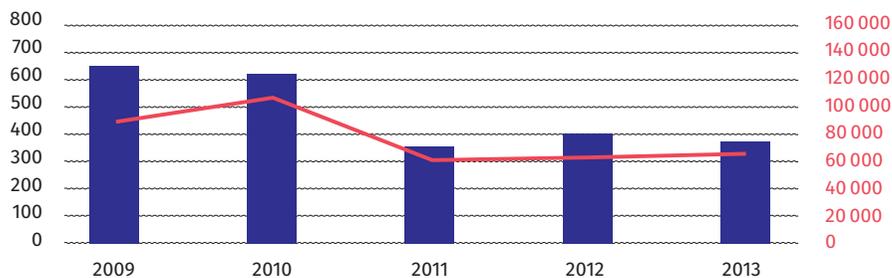


FIG. 9.C LA CARENE

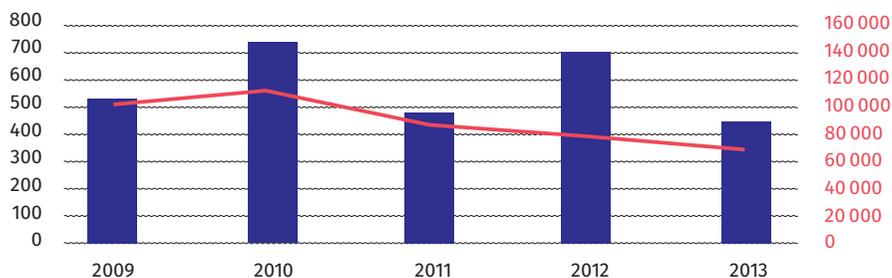
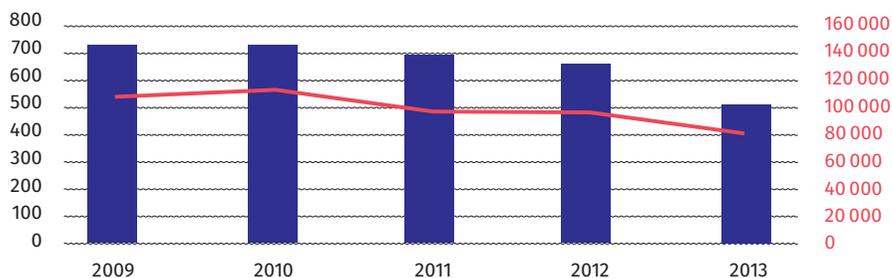


FIG. 9.D CAP ATLANTIQUE



▲ Prix unitaires moyens (€)
 ▲ Surface moyenne (m²)

Angers Loire Métropole : une action publique stimulante mais contrecarrée par la chute de l'investissement locatif

Sur le territoire d'Angers Loire Métropole (ALM), qui a rejoint OLOMA en 2009, un pic de construction à plus de 2700 mises en chantier a été enregistré entre 2009 et 2011, encadré par deux périodes de production détendue à moins de 6 logements neufs/an/1000 habitants. Il en résulte une production inférieure à 1600 logements neufs/an, loin des 2500 à 2600 inscrits dans le PLH. L'individuel aménagé n'a représenté que 9% de la construction neuve du territoire depuis 2006, bien que près d'un logement individuel pur sur deux ait été construit dans une opération d'aménagement. On retiendra l'accélération desancements de nouveaux programmes de promotion immobilière en 2010 et 2011. Portés par un marché demandeur, ils ont aussi été favorisés par des projets d'aménagement significatifs concentrant le tiers de l'activité depuis 2009, ainsi que par des dispositifs d'aide à l'accession efficaces touchant la moitié des ventes en accession depuis 2009. Le niveau particulièrement élevé des ventes de la promotion immobilière entre 2009 et 2011, autour de 700 à 800 logements annuels, s'est effondré en 2012 selon un mécanisme analogue à celui qu'a connu la CARENE, à savoir l'introduction d'un prix plafond très contraignant pour les investisseurs dans le cadre du dispositif Scellier en zone B2. Depuis 2011, l'offre commerciale a atteint le volume conséquent de près de 1000 logements disponibles. Il ne diminue pas malgré de nombreux retraits de programme (plus de 230 logements en 2012). Portés par des projets haut de gamme situés en centre-ville, les prix moyens de vente ont atteint un sommet en 2010, dépassant légèrement la barre des 3000 €/m² en collectif hors stationnement, avant de se stabiliser entre 2900 et 3000€/m². → FIG. 8.C

CAP Atlantique : un marché littoral dominé par le logement individuel

Sur le territoire de CAP Atlantique, les volumes de construction ont été soutenus, avec 650 à 900 mises en chantier suivant les années, et proches des objectifs du PLH (850). Rapportée à la population, la production peut être qualifiée de forte, sachant que le ratio s'explique ici en partie par la demande supplémentaire générée par le marché de la résidence secondaire. La part comparativement élevée des logements individuels purs dans la production (57%) est un caractère distinctif de ce territoire au sein de la métropole Atlantique. Cette production s'organise progressivement : la part réalisée dans le cadre d'une procédure d'aménagement est passée en 6 ans de 26% à 42%, au détriment de la construction diffuse. Plus modeste que ses voisins en termes de volumes de ventes, le marché de CAP Atlantique a également connu des évolutions plus nuancées. La promotion immobilière a réalisé de bons scores en 2009 et 2010 avec plus de 210 ventes, mais les volumes ont commencé à baisser dès 2011, et sont passés sous la barre des 100 logements en 2012. Depuis 2008, année record pour les mises en vente, le marché n'est que modérément alimenté par de nouveaux programmes, d'où une offre commerciale qui n'excède pas les 200 logements depuis 3 ans. Les secteurs aménagés ne représentent qu'une très faible part de l'activité, de même que les ventes aidées, en particulier depuis l'extinction du dispositif du Pass-Foncier®. Les investisseurs restent minoritaires sur ce marché, exception faite de l'année 2010 où ils ont représenté 60% des ventes. Les prix moyens de vente sont restés relativement stables sur cinq ans, compris entre 3850 et 3900€/m² avant une progression significative en 2013, expliquée par le développement d'opérations de prestige. → FIG. 8.D Néanmoins, comme sur le territoire voisin de la CARENE, les prix peuvent atteindre des sommets sur les communes littorales comme La Baule-Escoublac, à plus de 7000€/m², contre 3000 à 3500€/m² sur Guérande ou la Turballe.



GILLES RETIÈRE

Au 1^{er} mars 2014, président
de Nantes Métropole,
maire de Rezé*

**"OLOMA NOUS
PERMET DE NOUS
COMPARER À
D'AUTRES
AGGLOMÉRATIONS
ATTRACTIVES,
QUI VONT DEVENIR
COMME NANTES
DES MÉTROPOLIS"**

LE POINT DE VUE DE L'ÉLU NANTES MÉTROPOLIS

Comment a évolué la situation du logement à Nantes Métropole depuis 2007 et en quoi est-ce le reflet de décisions politiques ?

« La production de logements neufs, qui était auparavant chroniquement insuffisante, a fortement augmenté depuis 2006. C'est un des objectifs du PLH de 2004, qui visait 3 900 logements par an. Dans celui de 2010, l'objectif a été porté à 5 000 et, dès 2011, nous avons vu les intentions de construction dépasser 7 000 logements. Le message de Nantes Métropole aux 24 communes a donc été bien reçu. Nous avons aussi voulu densifier les centres urbains, pour limiter l'étalement et rentabiliser les investissements dans les services publics et les transports. Les élus, les aménageurs et les professionnels de l'immobilier sont tous conscients aujourd'hui de la nécessité d'économiser l'espace, et la forme des projets en témoigne, avec beaucoup moins de logements individuels qu'auparavant par exemple. Un autre objectif était d'assurer la diversité de l'offre ; le locatif social dépasse déjà de 25 % de la production et nous avons beaucoup travaillé au développement de logements abordables pour les ménages qui ont des revenus modestes mais supérieurs aux plafonds d'éligibilité du logement social. [ndlr : cf. avis de Franck Savage, page 71] »

Comment analysez-vous, en particulier, le niveau des prix ou la part des ventes à investisseur ?

« Nantes est devenue au moins aussi chère que Rennes. Il faut se rappeler que la part du collectif, par nature plus cher à construire, y est élevée et que la multiplication récente des normes est venue fortement peser sur les coûts de construction. Ils ont augmenté plus vite que ceux du foncier. Nous n'achetons pas de foncier, sauf cas particulier de grandes opérations, mais nous faisons en sorte de rendre suffisamment de parcelles urbanisables pour éviter une trop forte pression sur les prix. Le marché me paraît aujourd'hui plutôt sain, sans surenchère sur les prix, et les PLU permettent la réalisation de nombreuses opérations en diffus. S'agissant des investisseurs, nous voulons surtout éviter que leur part soit prépondérante. Je parle des particuliers, car il y a lieu d'être inquiet de l'état de copropriétés d'investisseurs non occupants au bout de 25 ou 30 ans. Nous veillons à ce que leur part ne dépasse pas 50 % et nous cherchons plutôt à équilibrer, sur une même opération, les logements destinés aux marchés du locatif social, de l'acquisition et de l'investissement. En revanche nous sommes très favorables aux investisseurs institutionnels, qui offrent une meilleure garantie de pérennité. Nous souhaitons d'ailleurs développer leur présence dans l'agglomération. »

Quelles informations issues d'OLOMA vous paraît-il le plus utile de développer ou de faire connaître ?

« Nous travaillons en bonne intelligence avec les professionnels lors du montage des opérations, mais nous ne sommes pas assez informés, ou pas assez vite, sur la commercialisation des programmes. OLOMA nous fournit des données, mais sur un rythme trimestriel qui, avec le délai nécessaire au traitement, est un peu juste pour réagir. Si un programme peine à se commercialiser, nous voulons comprendre

pourquoi : faut-il augmenter ou diminuer la part de logements locatifs sociaux, est-ce la taille des logements qui est en cause, etc. ?

L'observatoire nous permet aussi de nous comparer à d'autres agglomérations également attractives, et qui vont devenir comme Nantes des métropoles au sens de la nouvelle loi. Nous sommes très intéressés par toutes les analyses comparatives, sur l'ensemble des segments de marché. Ce qui se passe à Lyon par exemple peut être riche d'enseignements sur la manière d'attirer les investisseurs institutionnels. »

* M. Retière était précédemment (2001-2012) vice-président en charge de l'aménagement du territoire (2008), de l'urbanisme et de l'habitat.

Propos recueillis en janvier 2014.

Réserves foncières pour l'habitat

- > 23 ZAC en phase opérationnelle
- > 10 ZAC créées, encore au stade d'études opérationnelles
- > 18 ZAC à venir

Grands projets

Ile de Nantes, Euro Nantes, Bellevue, Nouveau Malakoff, Gare Nantes, quartier de la Création, nouveau CHU

Objectifs du PLH

- > Objectif 2004-2010 : 3 900 logements/an
- > Objectif 2010-2016 : 4 500 à 5 000 logements/an dont 25 % en locatif social PLUS/PLAI et 25 % en logement abordable (locatif intermédiaire PLS et accession aidée)





DAVID SAMZUN

Au 1^{er} mars 2014, vice-président de la CARENE et président de la commission Politiques de l'habitat et de la ville, maire adjoint de Saint-Nazaire

"OLOMA COMPLÈTE UTILEMENT NOS PROPRES SUIVIS DE PROJET ET FIABILISE NOS OBSERVATIONS SUR LES PRIX DE VENTE"

LE POINT DE VUE DE L'ÉLU

LA CARENE

Comment analysez-vous rétrospectivement la situation du logement sur le territoire de la CARENE ?

« La décennie 2000 avait été marquée par un net regain économique pour Saint-Nazaire, suscitant pour la première fois l'intérêt des promoteurs nationaux et une production de logements neufs jamais atteinte auparavant. Mais avec la crise de 2012, très violente ici, et un Scellier devenu beaucoup moins attractif, cet élan a été stoppé net ; les prix ont mis assez longtemps à baisser et, début 2014, le marché immobilier reste quasiment inexistant dans la ville centre.

Il se trouve aussi que le marché de la CARENE présente des écarts de prix très élevés entre le littoral, la ville centre et "l'arrière-pays". Étant donné qu'on peut vivre à 10 km de Saint-Nazaire en se trouvant 5 mn seulement du centre-ville, le logement individuel périurbain se développe extrêmement vite. »

Quelles politiques avez-vous mises en œuvre en faveur du logement ?

« L'un de nos objectifs était de créer du logement collectif, pour économiser l'espace conformément aux dispositions du SCOT, mais aussi pour remédier à la faiblesse de l'offre locative privée. La région de Saint-Nazaire connaît des cycles économiques marqués et il est important que le marché locatif soit souple pour que les salariés puissent se loger dans de bonnes conditions. En ce sens, la politique de l'habitat est aussi une politique économique. Au cours de la décennie 2000, nous avons lancé une douzaine d'opérations d'aménagement ou de renouvellement urbain dédiées à l'habitat, et accueilli d'abord favorablement l'engouement très fort pour les investissements de défiscalisation. Mais le marché s'est emballé jusqu'à devenir nettement surévalué ; nous avons craint que cette situation ne débouche sur un véritable bétonnage du littoral et, à terme, sur des copropriétés à problèmes. C'est pour cela que, dans le PLU de Saint-Nazaire, nous avons finalement interdit la construction de logements collectifs sur le front de mer ; en 2011, 17 projets ont été stoppés net.

Dans l'hypercentre, la reconstruction de l'après-guerre nous a laissé un grand nombre de logements de grande taille, qui sont de plus en plus délaissés au profit de logements neufs mieux isolés et plus confortables. Le nombre de copropriétés fragilisées s'accroît et, en l'absence d'une action publique pour aider à les remettre aux normes, une proportion non négligeable d'entre elles finiront par être véritablement dégradées : c'est important pour l'animation du centre-ville, c'est pourquoi nous avons mis en place une politique de renouvellement urbain dans ce sens.

Parallèlement, nous avons livré 300 logements sociaux par an et introduit une servitude de logement social de 30% sur le littoral et de 20% ailleurs. Ça permet de répartir le logement social dans tous les quartiers de la ville sachant que taux actuel est de 27% pour Saint-Nazaire. Enfin, nous avons mis en place en 2009 un dispositif d'aide à l'accession abordable qui a déjà donné lieu en 4 ans à l'agrément de 380 logements. »

Quelles informations d'OLOMA vous paraissent particulièrement utiles ?

« OLOMA complète utilement nos propres suivis de projet et fiabilise nos observations sur les prix de vente. Il peut nous arriver de reporter certaines opérations si nous constatons que les stocks sont trop élevés. OLOMA nous fournit aussi des informations importantes sur l'incidence des dispositifs fiscaux et la part des ventes aux investisseurs. Le caractère très cyclique de notre économie nous rend très attentifs à l'évolution du marché locatif. Enfin, l'observation du phénomène de périurbanisation sera sans doute de plus en plus utile : nous n'en sommes aujourd'hui qu'à la prise de conscience, mais nous aurons certainement besoin de mettre en place une politique intercommunale pour mieux le maîtriser »

Propos recueillis en janvier 2014.

Réserves foncières pour l'habitat

> 14 ZAC habitat totalisant 111 ha à court et moyen termes.
> 165 ha à long terme.

Grands projets

Ville Port 2, Ville Gare, PRU Ville Ouest
Saint-Nazaire, PRU Horizon Certé Trignac

Objectifs du PLH

> 2003 à 2009 : 1 000 logements/an
> 2011 à 2016 : 1 100 logements/an dont 30 % en locatif social et 10 % en accession sociale





MICHÈLE QUELLARD

Au 1^{er} mars 2014,
vice-présidente déléguée
à l'habitat de CAP Atlantique,
maire du Croisic

**"OLOMA NOUS
APPORTE UNE
CONNAISSANCE
PRESQUE EN
TEMPS RÉEL DE LA
CONJONCTURE
AVEC DES DONNÉES
SUFFISAMMENT
COMPLÈTES ET
PRÉCISES"**

LE POINT DE VUE DE L'ÉLUE

CAP ATLANTIQUE

Quelle est votre analyse de la situation du logement sur le territoire de CAP Atlantique depuis 2007 ?

« Le territoire de CAP Atlantique est avant tout un territoire de très grande qualité, présentant un très fort niveau de sensibilité environnementale et, en conséquence, un espace très contraint. Mais c'est justement cela qui le rend aussi attractif ! La croissance résidentielle, principale et secondaire, a été facteur de développement économique et a relayé efficacement le tourisme comme moteur économique. Mais cette attractivité a aussi un revers, du fait des niveaux de prix pratiqués, les ménages modestes se trouvent confrontés à des difficultés pour accéder au logement, tant en locatif qu'en accession. Cette situation a conduit CAP Atlantique à définir une politique territoriale de logement formalisée dans son premier Programme Local de l'Habitat adopté en 2007 et dont l'objectif est de mieux répondre aux besoins en logement du territoire. »

Quels ont été en particulier les effets des politiques mises en œuvre en faveur du logement ?

« En matière de production neuve, la politique de l'habitat avait pour objectif de permettre une diversification des logements produits et en particulier le développement du logement locatif social. Depuis 2007, c'est la production de plus de 1 000 logements locatifs sociaux qui a été lancée sur le territoire, dont près de 800 logements familiaux, et des logements en résidence pour répondre à des besoins spécifiques pour les jeunes actifs ou les personnes âgées et handicapées. Plusieurs communes ont aussi porté des actions en faveur de la primo-accession, qui reste pour nous un enjeu majeur afin de garder sur le territoire nos jeunes ménages. Dans le même temps, à la fois du fait des différentes contraintes pesant sur le territoire et de la conjoncture économique, nous sommes passés, tous segments confondus, de plus de 1000 logements livrés annuellement en 2007 à 700 en 2010, pour atteindre moins de 600 en 2013. Ce ralentissement s'inscrit dans une tendance de fond, le SCOT adopté par CAP Atlantique en 2011 prévoyait une évolution à la baisse de la production de logements.

Des efforts restent à faire en matière de forme urbaine ; le logement individuel reste en effet le modèle dominant alors que le SCOT souligne la nécessité de réduire la consommation d'espace. Plusieurs opérations d'aménagement vont se concrétiser au cours des mois et des années à venir, sur les communes de Guérande et Herbignac en particulier, avec plusieurs centaines de logements à la clé. Ces projets devraient permettre d'apporter une offre de logements complémentaire et diversifiée. »

Quelles sont les informations issues de l'observatoire OLOMA qu'il vous paraît le plus utile de développer ou de faire connaître ?

« Afin de construire une politique d'habitat, il est essentiel de bien connaître le contexte local, et en particulier de suivre les évolutions conjoncturelles. L'observatoire OLOMA nous permet d'avoir une connaissance presque en temps réel de la conjoncture avec des données suffisamment complètes et précises. CAP Atlantique

relaie chaque année les principales données issues d'OLOMA dans sa « *Lettre de l'Observatoire de l'Habitat* » auprès de tous ses partenaires locaux afin de consolider un indispensable diagnostic local partagé. »

Propos recueillis en février 2014.

ZAC

- > Dornabas à La Turballe : 75 logements dont 52 en accession libre et 23 en accession aidée.
- > Kergestin-Pompas (dominante habitat) à Herbignac : environ 517 logements dont au moins 27% de locatif social et 12% d'accession abordable.
- > Maison Neuve à Guérande : 675 logements dont 25 spécifiques
- > Prés Blancs (mixte en renouvellement urbain) à Herbignac : 100 logements dont au moins 27% de locatif social.

Objectifs du PLH

Objectifs 2007-2013 : 850 logements/an dont 15% en locatif social et 20% en accession aidée





MARC GOUA

Au 1^{er} mars 2014, vice-président d'Angers Loire Métropole en charge du logement, de l'habitat et de la politique de la ville, maire de Trélazé

"OLOMA APPORTE DES INFORMATIONS OBJECTIVES ET FACTUELLES PARTICULIÈREMENT UTILES EN PÉRIODE DE CRISE"

LE POINT DE VUE DE L'ÉLU ANGERS LOIRE MÉTROPOLE

Quelle est votre analyse de la situation du logement sur le territoire d'Angers Loire Métropole depuis 2009 ?

« En 2009, la production est montée à 2 000 logements, soit un doublement de la production annuelle antérieure. Nous venions d'adopter un PLH ambitieux, qui devait nous amener progressivement à une moyenne annuelle de 2 650 logements entre 2008 et 2018, avec 50 % de logements sociaux. C'est parti très vite, et nous avons atteint un niveau même supérieur à celui que nous attendions pour les premières années du PLH. Mais du fait de la crise, et grâce au plan de relance de l'État, la part des logements sociaux était de 70 %, de nombreux programmes privés ayant été rachetés par les bailleurs sociaux. Les années suivantes, nous avons résisté un peu plus longtemps que d'autres à la crise, mais nous retrouvons aujourd'hui dans la situation d'avant 2008, avec environ 1 000 logements par an. Nous ne sommes toutefois pas encore en retard sur les objectifs du PLH, d'autant que les parcours résidentiels se sont un peu bloqués. Les gens hésitent à prendre le risque d'un loyer plus élevé en changeant de logement. Le parc social se loue encore correctement, mais le parc locatif privé ancien est assez abondant, ce qui a pour effet de plafonner un peu les loyers. »

Quels ont été en particulier les effets des politiques que vous avez mises en œuvre ?

« L'adoption de notre PLH en 2008 a marqué un tournant et donné un élan très fort à la production. Nous avons aussi été très pugnaces dans le domaine de l'accession sociale, au point de devenir l'une des premières collectivités de France pour ce type de production. C'était une période faste pour les aides de l'État et nous avons joué cette carte à fond en ajoutant nos propres aides aux dispositifs nationaux comme le PTZ et le PSLA, tout en négociant avec les constructeurs pour diminuer les coûts de construction. Petit à petit les aides de l'État sont devenues moins intéressantes et la crise a fait hésiter les acquéreurs potentiels ; cette production a donc un peu ralenti mais elle continue. Nous avons aussi beaucoup encouragé le locatif social, par des subventions complémentaires aux dotations de l'État notamment sur le PLAI, ce qui permis aux bailleurs de continuer à produire sans consommer trop de fonds propres. »

Quelles informations issues d'OLOMA vous paraît-il le plus utile de développer ou de faire connaître ?

« L'intérêt d'un observatoire comme OLOMA est notamment d'être objectif et de pouvoir faire contrepoids aux déclarations tonitruantes et fantaisistes de certains. Dans une période de crise, il est dangereux de faire courir des rumeurs et je pense qu'une communication factuelle plus régulière dans la presse serait utile. Pour notre part, nous suivons de près l'évolution de la construction. Il est important de disposer de données en temps réel car les cycles sont de plus en plus courts et, nous l'avons bien vu, la situation peut se retourner en quelques mois. C'est pour cela que, si nous avons abaissé les objectifs du PLH à 2 100 logements par an, nous n'avons retardé ou gelé aucune opération afin d'être prêts en cas de redémarrage. Je garde un très

mauvais souvenir d'une étude faite en 1995 à partir de l'activité immobilière de la décennie précédente : elle nous avait conduits à sous-estimer les besoins, toute la programmation était figée. Nous n'avons pas vu venir la demande et nous sommes retrouvés dans une situation de pénurie qui a fait en outre monter les prix. On ne peut pas piloter une action foncière efficace en regardant dans le rétroviseur. »

Propos recueillis en février 2014.

Réserves foncières pour l'habitat

- > 170 à 250 ha à court et moyen termes
- > 146 à 226 ha à long terme

Grands projets

Aménagement du parc d'activité
Moulin-Marcille, projet Gare Plus,
plateau Mayenne/Capucins, Biopole,
ZAC Verneau

Objectifs du PLH

Objectif 2007-2016 : 2 560 logements/an
dont 25 % en locatif social PLUS/PLAI,
15 % en locatif intermédiaire PLS,
10 % en accession sociale







ANALYSES THÉMATIQUES



Le vecteur gaz, une clé de la transition énergétique

>> GrDF est un acteur engagé et un partenaire impliqué pour les maîtres d'ouvrage que nous accompagnons bien en amont de leurs projets. Notre rôle est effectivement de sensibiliser et de guider les promoteurs dans leurs réflexions pour trouver notamment la solution technique la mieux appropriée à leurs programmes et leur permettre d'avoir une approche globale "bâti système".

GrDF exploite le réseau de distribution de gaz naturel en France pour le compte des collectivités locales et c'est à ce titre que l'entreprise contribue au débat national sur la transition énergétique. GrDF a publié en juin 2013 un document intitulé "Objectif Facteur/4" présentant le rôle que peut jouer le réseau de distribution de gaz naturel à court et à long termes dans la politique énergétique française. Cet éclairage dresse un scénario techniquement réaliste qu'il est possible de mettre en œuvre pour atteindre les objectifs environnementaux que la France s'est fixés dès l'horizon 2020.



Selon Thierry Foix, Directeur Clients Territoires GrDF de la région Ouest, *"il existe effectivement de nombreux leviers d'action et des marges de manœuvre significatives pour réduire les consommations énergétiques de façon conséquente d'ici à 2030 et 2050..."*.

Explications :

- **Quelle est la vision de GrDF aujourd'hui sur la transition et l'efficacité énergétiques ?**

GrDF considère que la maîtrise de la demande d'énergie est un des piliers de la transition énergétique. Bien sûr, les leviers d'action dans ce domaine sont multiples : de l'efficacité énergétique dans l'industrie à la rénovation thermique des bâtiments en passant par la performance des équipements et la sensibilisation à la maîtrise des consommations.

S'ajoute à la réduction des consommations d'énergie, le développement des gaz renouvelables que l'on commence à injecter aujourd'hui dans nos réseaux.

- **Vous voulez parler du biométhane ?**

Tout à fait. Il existe de belles perspectives pour les gaz verts et notamment pour le biométhane qui est un gaz "100 % renouvelable", produit aujourd'hui par la méthanisation de déchets ménagers, agricoles, d'industries agro-alimentaires, etc. Actuellement, trois sites injectent du biométhane dans le réseau de gaz naturel en France ; et en 2014, GrDF mettra en service l'installation d'injection

de biométhane de Mortagne-sur-Sèvre, en Vendée. Plus de 360 projets sont à l'étude. Et demain, différentes voies de production de gaz verts verront le jour, à partir de biomasse sèche (paille, bois...) et de micro-algues notamment.

- **Quelle devrait être la part de ces gaz renouvelables dans le réseau de distribution, à moyen terme ?**

En 2030, GrDF prévoit 20 % de gaz verts injectés dans le réseau de distribution, et l'Ademe (Agence de l'environnement et de la maîtrise des énergies), quant à elle, a établi un scénario de 56 % en 2050. Le développement du biométhane est indispensable pour répondre aux exigences des directives européennes et aux objectifs du Grenelle de l'environnement. À l'échelle territoriale, c'est une solution pour agir sur le changement climatique global tout en valorisant des ressources locales et en contribuant à renforcer l'indépendance énergétique de la France.

- **Selon vous, le réseau de distribution a donc un rôle clé à jouer dans le débat national sur la transition énergétique... un rôle qui va au-delà de la distribution du gaz naturel ?**

Bien sûr, dans un contexte où le réseau de distribution évolue pour intégrer la production de gaz renouvelable et permet le développement de solutions efficaces et compétitives dans tous les secteurs d'activité, le vecteur gaz apparaît aujourd'hui comme une clé essentielle de la transition énergétique.

Propos recueillis par Sophie Gommé, Agence SOGO COM



**Avec vous,
en réseau**



TYPOLOGIES ET FORMES URBAINES

EN QUARANTE ANS, UNE ÉVOLUTION PROFONDE DE LA COMPOSITION DES MÉNAGES

Quelques rappels relatifs à la composition des ménages ne sont pas inutiles avant d'analyser la réponse apportée par le marché à leurs besoins en termes de typologie de logements. L'évolution rapide de la société, depuis les années 1970, avec l'allongement de la durée de vie, des études, la banalisation des divorces, des familles monoparentales ou recomposées, a ainsi entraîné une nette diminution de la taille des ménages. Supérieure à 3 personnes et un peu au-dessus de la moyenne nationale en 1968, la taille des ménages dans la région des Pays de la Loire est ainsi tombée à 2,3 en 2009, comme sur l'ensemble du territoire français. → FIG. 10 Plus des deux tiers des ménages comptent une ou deux personnes.

Une famille sur deux sans enfant

La composition des ménages doit aussi être rappelée. → FIG. 11 Les ménages familiaux de la région (au sens de l'INSEE, c'est-à-dire les couples avec ou sans enfants et les familles monoparentales) sont pour moitié sans enfant, 10 % d'entre eux sont des familles monoparentales et 10 % avaient 3 enfants et plus en 1999. Par rapport à cette situation régionale, les pôles urbains suivis par l'observatoire OLOMA ont subi ces évolutions plus nettement encore. La part de ménages d'une personne atteint 40 % à Nantes Métropole et Angers Loire Métropole, et la proportion de ménages de 3 personnes et plus est systématiquement inférieure à 30 % dans les 4 principales agglomérations. La proportion de familles monoparentales atteint 14 % à Nantes Métropole, la CARENE ou Angers Loire Métropole.

UNE STRUCTURE DES VENTES PAR TAILLE DE LOGEMENT STABLE MAIS VARIABLE SELON LES TERRITOIRES

Ventes annuelles
par typologie p. 88 —

La structure des ventes cumulées des promoteurs et des aménageurs lotisseurs est restée stable sur la période étudiée (2008-2012) en termes de typologie de logements. Le type le plus vendu est le T2, avec 34 % des ventes. → FIG. 12 Précisons que la taille prise en compte pour les logements produits par les aménageurs lotisseurs est une estimation à partir de celle des lots vendus.

La structure des ventes par taille de logement est très comparable à celle de la population par taille de ménage. Ainsi 70 % des logements vendus entre 2008 et 2012 sur le territoire d'OLOMA comportent moins de 3 pièces tandis que 68 % des ménages régionaux ont moins de 3 personnes. Même symétrie entre les 28 % de 4 pièces et plus et les 32 % de ménages de 3 personnes et plus. On ne saurait toutefois en déduire une adéquation de l'offre à la demande : il faudrait en effet analyser cette dernière non à partir de la population totale, mais en fonction de celle qui cherche un nouveau logement.

Glossaire p. 84 —

FIG. 10 NOMBRE MOYEN DE PERSONNES PAR MÉNAGE

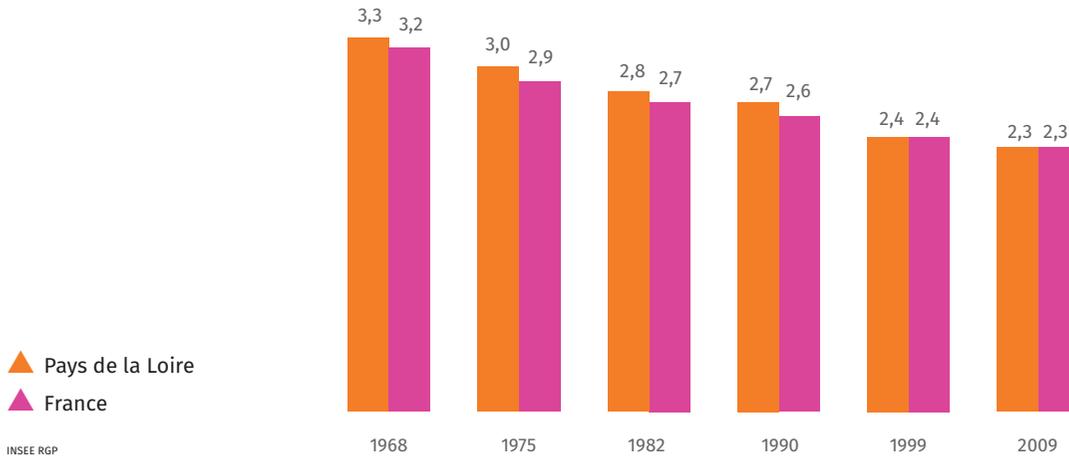
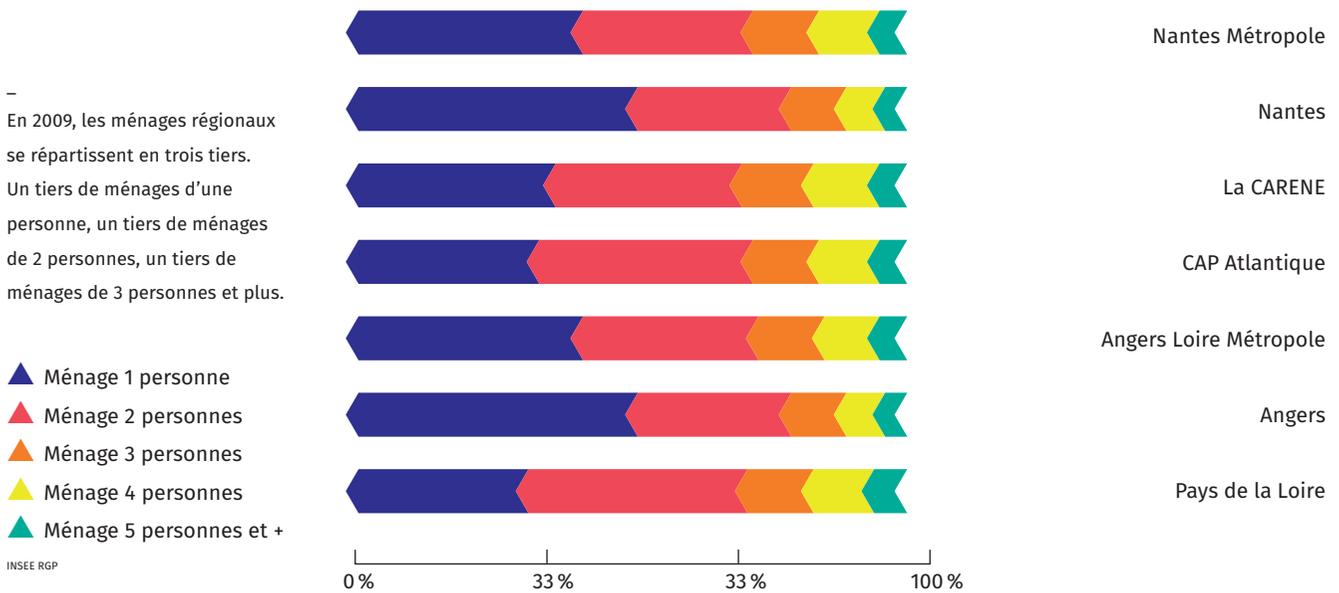


FIG. 11 TAILLE DES MÉNAGES PAR TERRITOIRE EN 2009



Des écarts liés au profil de territoire

Nantes Métropole se distingue du reste du territoire, y compris d'Angers Loire Métropole, par une proportion nettement plus forte de vente de logements de 3 pièces ou moins (79 %), contre 50 % sur les territoires littoraux de la CARENE et de CAP Atlantique. → FIG. 12

La raison de ces écarts ne se trouve vraisemblablement pas dans la demande, mais plutôt dans la disponibilité foncière, le tissu urbain, l'origine de la production ou le statut des acquéreurs. Les grands logements sont en effet plus faciles à réaliser en habitat individuel (groupé ou lots aménagés) et dans un urbanisme « horizontal », là où les disponibilités foncières le permettent. C'est le cas de la CARENE ou d'Angers Loire Métropole, où ces formes se développent plus facilement. Les territoires où la construction individuelle en diffus est relativement plus pratiquée, comme CAP Atlantique, sont également plus propices à la production de grands logements. Inversement, les territoires les plus attractifs pour l'investissement locatif, tel Nantes Métropole, produisent naturellement très majoritairement des logements de 2 et 3 pièces, plus recherchés par les investisseurs et leurs locataires.

Président de la Chambre
Pays de la Loire – Centre
du Syndicat national des
aménageurs lotisseurs
(SNAL)

L'ÉCLAIRAGE DE XAVIER ROBERGEAU

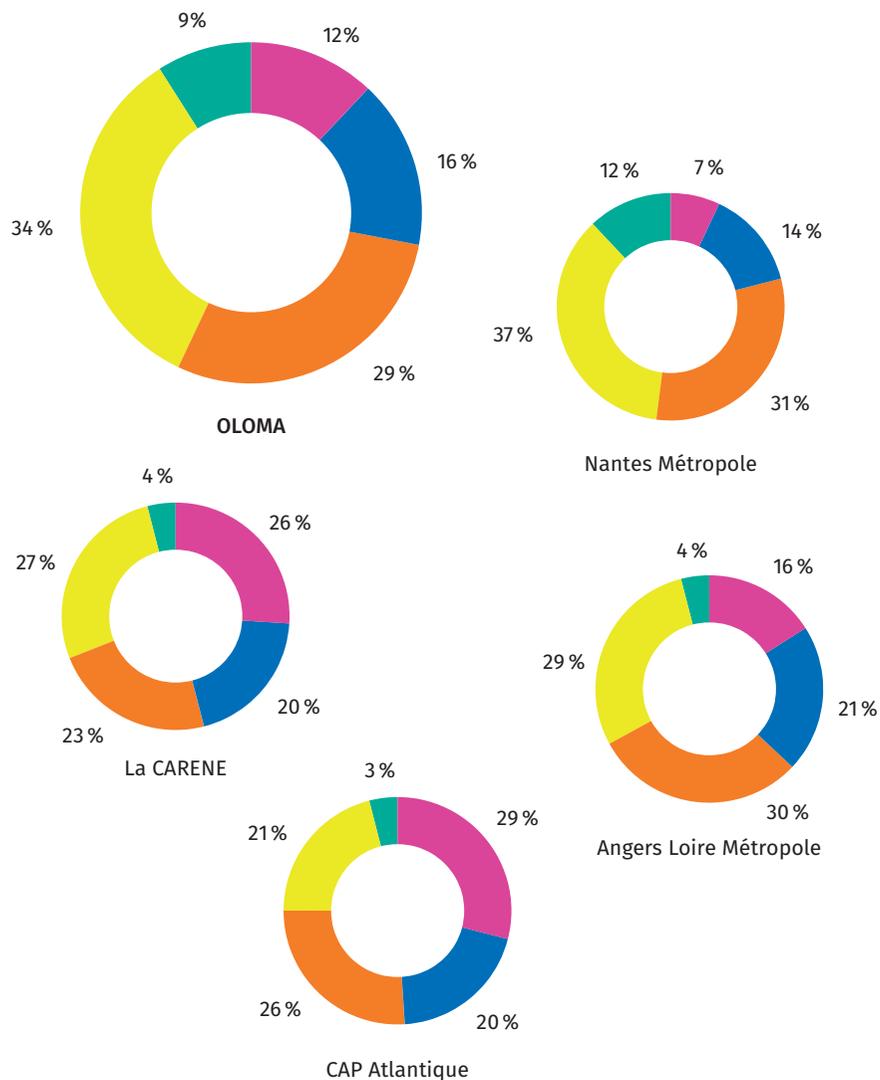
Qu'est-ce que l'individuel aménagé ?

« Il s'agit de logements individuels intégrés dans une opération d'aménagement, autrement dit de maisons que des particuliers font construire sur des terrains à bâtir vendus par un aménageur. Ces maisons font partie d'un projet d'ensemble dans lequel on peut trouver une mixité de formes urbaines, y compris des logements collectifs sociaux ou non et des logements intermédiaires, suivant les besoins de la commune. La conception urbaine et paysagère de l'ensemble est assurée par l'aménageur assisté d'un architecte urbaniste. Elle donne lieu à une concertation locale et à un cahier de prescriptions architecturales qui doivent être respectées par les maîtres d'ouvrage. L'individuel aménagé se distingue donc clairement de l'individuel diffus, mais aussi de l'individuel groupé, qui est un ensemble de maisons construites par un même promoteur immobilier sur un lot à bâtir. »

Quels sont ses avantages par rapport à l'individuel diffus ?

« La production de logements individuels en diffus échappe en grande partie à ce travail de programmation et de cohérence architecturale et urbaine. Elle consomme aussi beaucoup plus de foncier. Sur l'ensemble du territoire observé par OLOMA, au deuxième semestre 2013 la superficie moyenne du terrain à bâtir en logements individuels aménagés était de 453 m² contre environ 1500 m² dans le diffus. Nous, aménageurs privés, avons nettement optimisé la consommation de foncier ces dernières années. On constate une réduction constante de la taille moyenne des parcelles. Elle est passée de 552 m² au premier semestre 2011 à 461 m² au premier semestre 2013. Ces chiffres portent sur l'ensemble du territoire observé par OLOMA et correspondent à une production de l'ordre de 1500 logements par an. Il faut noter que l'on peut descendre à des parcelles encore plus compactes, allant jusqu'à 250 m² à 300 m², dans l'agglomération nantaise. »

FIG. 12 RÉPARTITION DES VENTES PAR TAILLE DE LOGEMENT SUIVANT LES AGGLOMÉRATIONS
VENTES CUMULÉES DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE ET DES SURFACES À BÂTIR
PÉRIODE 2008 - 2012



– Les logements de 3 pièces et plus représentent 57% des ventes.

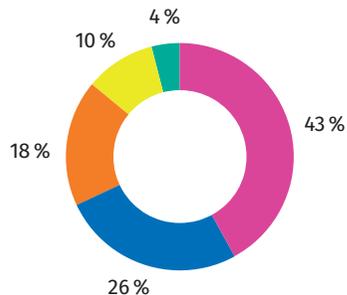
– Nota : les typologies des logements produits en individuel aménagé sont une estimation.

- ▲ Logement 5 pièces et +
- ▲ Logement 4 pièces
- ▲ Logement 3 pièces
- ▲ Logement 2 pièces
- ▲ Logement 1 pièce

OLOMA

FIG. 13 VENTILATION DU PARC DE LOGEMENTS PAR TYPE SUR LA RÉGION PAYS DE LOIRE
RÉSIDENCES PRINCIPALES - 2010

- ▲ Logement 5 pièces et +
- ▲ Logement 4 pièces
- ▲ Logement 3 pièces
- ▲ Logement 2 pièces
- ▲ Logement 1 pièce



INSEE RGP

En quoi l'individuel aménagé est-il adapté à la demande des ménages ?

« Il y a une forte culture du logement individuel dans la région des Pays de la Loire. Les gens apprécient d'avoir un espace à eux et de payer moins de charges qu'en collectif. Ils ne cherchent pas forcément de grands terrains, qui ont l'inconvénient de devoir être entretenus. Cela étant, les capacités d'emprunt des familles leur permettent d'acheter un logement individuel en secteur rural et sur certains secteurs périurbains, ce qui les éloigne toujours davantage de l'agglomération nantaise. C'est une des causes du développement diffus. Or, en individuel aménagé, nous arrivons à produire des maisons qui, si l'on englobe le coût du terrain et celui de la construction en RT 2012, coûtent entre 2 200 € et 2 300 € le mètre carré. L'enveloppe globale de ce type de logement est comprise entre 180 000 € et 220 000 €. Ce sont généralement des logements de 85 à 90 m² c'est-à-dire des T4, sur des terrains de 300 m² à 450 m². Nous sommes donc parfaitement dans le cahier des charges du logement abordable défini dans le PLH de Nantes Métropole. »

Comment s'insère-t-il dans les parcours résidentiels ?

« Compte-tenu de son prix raisonnable, il permet à de jeunes ménages d'accéder à la propriété. À taille comparable, le collectif est plus cher et joue moins bien ce rôle. Or la primo-acquisition est un moment clé des parcours résidentiels car les ménages, souvent autour de 30 ans, libèrent un logement locatif social ou privé et commencent à se constituer un patrimoine. Nantes Métropole s'alarme à juste titre de voir les familles avec enfants s'éloigner de l'agglomération pour se loger en zone C et cherche à les faire revenir. Le logement individuel abordable, dans les secteurs périurbains bien connectés au centre de l'agglomération, est une vraie solution. Il est donc essentiel de réserver des emplacements à ce type de projet dans les documents de planification. »

UNE MAJORITÉ DE GRANDS LOGEMENTS DANS LE PARC EXISTANT, MAIS SONT-ILS ADAPTÉS ?

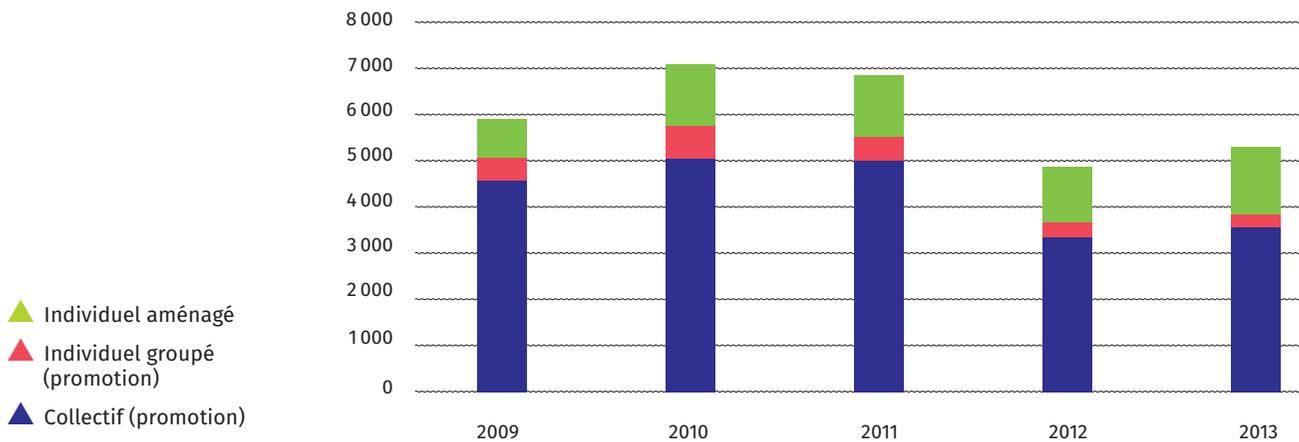
La taille moyenne des logements existants est nettement supérieure à celle des logements neufs. Le parc régional de résidences principales (environ 1,5 million) compte en effet près de 70 % de grands logements familiaux de 4 et 5 pièces. → FIG. 13 Ils sont relativement moins nombreux dans les grandes agglomérations, mais restent majoritaires : 54 % de 4 pièces et plus à Nantes Métropole, 56 % à Angers Loire Métropole. L'érosion de ce parc et son renouvellement par la production de logements neufs ne sauraient être que progressifs, même si les volumes neufs construits entre 2008 et 2012 sur les 4 principales agglomérations observées équivalent à 4 % du parc existant en 2010. Étant donné que la typologie des logements neufs correspond assez précisément à la répartition actuelle des ménages par taille (cf. supra), la proportion de grands logements devrait donc rester durablement supérieure aux besoins apparents des ménages.

Des ménages à géométrie variable

On se gardera toutefois de conclusions hâtives, car les besoins en logement ne se réduisent pas à un nombre de pièces déterminé par la taille du ménage, ne serait-ce que parce que les ménages sont de plus en plus à géométrie variable suivant les moments de la semaine ou les périodes de l'année. La résidence alternée des enfants ou leurs séjours réguliers chez leurs grands-parents, par exemple, génèrent des besoins supérieurs à ce que la taille « faciale » des ménages concernés laisse supposer. Répondre à ces nouveaux besoins est l'un des enjeux de la production immobilière d'aujourd'hui.

FIG. 14 VENTES PAR FORME URBAINE

NOMBRE DE LOGEMENTS VENDUS SUR LES TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA



OLOMA

FIG. 15 PART DE T4 ET PLUS DANS LA PRODUCTION DE LOGEMENT

COMPARAISON D'AGGLOMÉRATIONS FRANÇAISES – MOYENNE 2009-2012

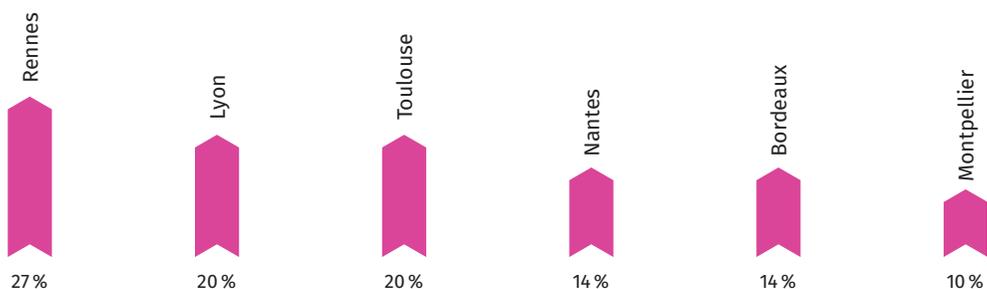
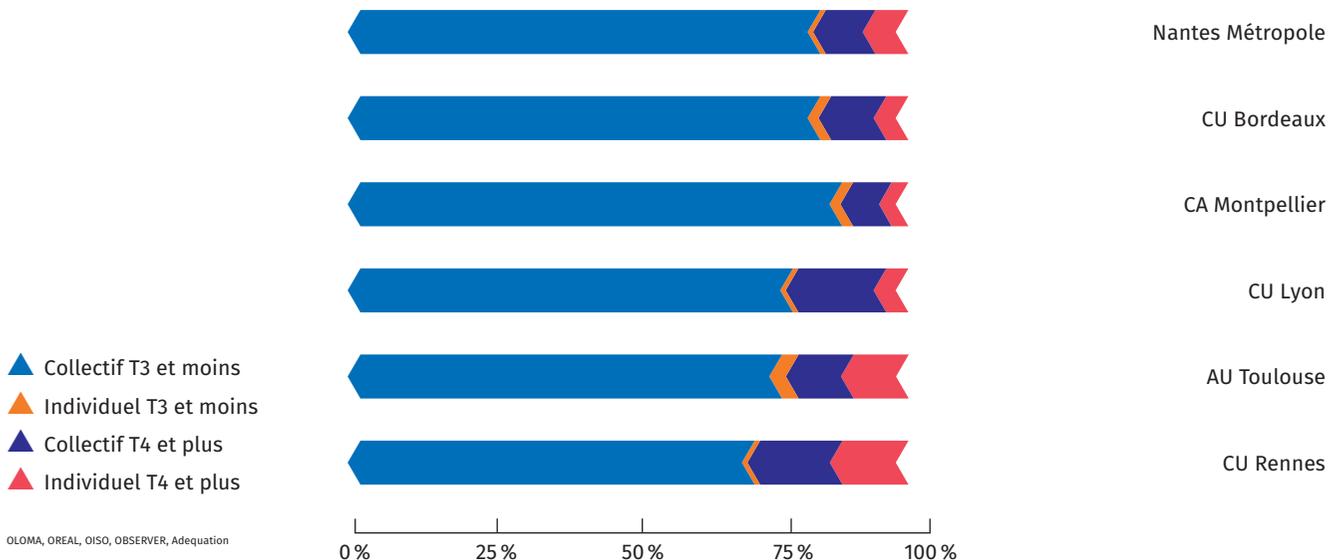


FIG. 16 VENTES PAR FORME URBAINE ET PAR TYPOLOGIE

COMPARAISON D'AGGLOMÉRATIONS FRANÇAISES – MOYENNE 2009-2012



OLOMA, OREAL, OISO, OBSERVER, Adequation

DE L'IMPORTANCE DU LOGEMENT INDIVIDUEL POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE DES MÉNAGES

La promotion immobilière produit surtout des logements collectifs : sur le territoire observé par OLOMA, ils représentent près de 80 % de ses ventes. Or, en collectif, les grands logements de 4 pièces ont concerné moins de 10 % des ventes entre 2008 et 2012. Ces derniers dominent au contraire dans la production de logements individuels – 85 % des maisons groupées commercialisées sont des T4 et plus – et on estime que plus des 3/4 des lots aménagés accueillent des T5. Des proportions que l'on retrouve dans le périmètre de Nantes Métropole, où les T4 et plus ne représentent que 10 % des ventes en collectif mais 85 % en individuel et où les 2/3 des ventes de lots aménagés conduisent à la construction de logements de 5 pièces et plus.

Comparons différentes métropoles. → FIG. 15 La promotion immobilière produit plus de grands logements à Rennes (27%), Toulouse et dans une moindre mesure Lyon, qu'à Nantes, Bordeaux ou Montpellier (10%). Une partie de l'explication semble justement résider dans la part de son activité consacrée au logement individuel, élevée dans les agglomérations rennaise et toulousaine, même si Lyon échappe à ce raisonnement... Là où l'individuel est peu développé, le collectif ne prend pas le relais pour produire de grands logements car il se trouve confronté à deux freins : un attrait moindre aux yeux des ménages et un coût plus élevé qui le rend incompatible avec les capacités financières de la majorité des ménages visés. → FIG. 16

En revanche, le logement individuel neuf répond à la demande de grands logements, en étant à la fois plus adaptable aux besoins spécifiques des ménages actuels et moins onéreux. Entre 2008 et 2012, le logement individuel a représenté, hors diffus, une moyenne de 41 % des ventes de logements neufs de 4 pièces et plus sur les territoires observés par OLOMA. En complément des maisons groupées des promoteurs, des formes encore peu présentes dans la plupart des métropoles françaises telles que le lotissement dense ou l'habitat intermédiaire pourraient sans doute être développées en secteur périurbain proche et contribuer à une meilleure diversité de l'offre.

Architecte urbaniste
installé à Nantes *

L'ANALYSE DE JACQUES BOUCHETON

Comment évolue aujourd'hui, dans la région, la réflexion sur la forme urbaine ?

« Depuis 15 ans, c'est-à-dire depuis l'adoption de la loi SRU, pas mal de batailles ont été gagnées. Aujourd'hui, y compris en milieu rural, les gens acceptent de construire des maisons sur des parcelles de surfaces raisonnables, c'est-à-dire des surfaces qu'ils soient en mesure d'entretenir, et même parfois de stationner à distance de leur lieu de vie. De nouvelles typologies, telles que l'individuel groupé, l'intermédiaire et le petit collectif, ont réussi à vaincre les a priori. On observe un glissement très net vers des formes plus denses et vers des quartiers qui ne sont plus conçus comme les lotissements d'autrefois dans une logique de plan parcellaire et de soumission à l'automobile, mais comme des éco-quartiers tournés vers le bien vivre ensemble et le respect de l'environnement. Tout cela, il est vrai, a été accéléré par la crise énergétique et par une évolution des loisirs dans laquelle la "technoculture" a très nettement pris le pas sur le jardinage! »

Que retenir des innovations récentes : répondent-elles aux besoins des ménages ?

« Les principales innovations ont été dictées par les réglementations thermiques, certes importantes, mais pas forcément les plus attendues par les ménages. Le durcissement général de la réglementation a d'ailleurs tellement pesé sur les coûts de construction qu'il est devenu très difficile de diffuser la valeur ajoutée architecturale dans les projets de logements. Sur le plan de la forme urbaine, les logements intermédiaires, très décriés pour le principe de densité qu'ils traduisaient quand ils sont apparus, ont apporté aujourd'hui la preuve de leur qualité. La clé, dans ce genre d'opérations, est la gestion des vis-à-vis. On doit pouvoir profiter de son jardinet ou de sa terrasse à l'abri des regards. C'est tout à fait réalisable si le projet est bien conçu. Une autre piste d'innovation, sur laquelle nous travaillons dans les programmes de logements intermédiaires ou groupés plus récents, consiste à concevoir des logements évolutifs, modulables, qui pourront par exemple recevoir une pièce de plus en auto-construction. Cet axe de travail est intéressant. »

Sur quoi faudrait-il travailler encore ?

« Sur les espaces extérieurs et, notamment, les terrasses, pour améliorer leur confort d'usage, donc leur utilisation effective. Et le succès de l'intermédiaire devrait nous inciter à faire évoluer le collectif vers une plus grande individualisation des accès aux logements et des parties communes plus agréables. Pas pour des questions de standing, mais pour répondre à une vraie demande et faciliter l'autorégulation des rapports de voisinage. »

Quelle part de responsabilité ont l'urbaniste et l'architecte dans la réponse aux besoins des ménages ?

« L'urbaniste a une grande responsabilité, mais aussi beaucoup de liberté pour dessiner les formes urbaines qui engendreront des espaces agréables à vivre ; il n'est pas tellement bridé par les normes. L'architecte est quant à lui beaucoup plus contraint par le cadre normatif, les coûts de construction et le pouvoir d'achat des ménages. Il n'a quasiment plus capacité à intervenir sur les cellules, qui n'ont d'ailleurs quasiment pas bougé depuis 20 ans, malgré l'évolution rapide des modes de vie. Il reste difficile, par exemple, de mettre des bureaux dans les chambres, alors que tout le monde a un ordinateur, ou de prévoir des cloisons modulables afin de s'adapter à un noyau familial évolutif. Certaines évolutions me semblent toutefois possibles et très prometteuses. Les surfaces partagées entre les habitants, par exemple, une salle commune pour les grands repas de familles, ou une buanderie, un petit atelier, etc... Ou encore la mixité générationnelle : il suffit de logements bien équipés pour les seniors et d'une commercialisation ciblée pour qu'un immeuble soit occupé par plusieurs générations qui s'entraident au quotidien. »

* Jacques Boucheton est architecte conseil de la ville d'Angers depuis 2012

L'INVESTISSEMENT LOCATIF

Données annuelles
par territoire p. 90 —

La demande des ménages en logements neufs porte majoritairement sur de la location. C'est la destination première des logements que produit la promotion immobilière, destination d'autant plus dominante qu'ils sont situés en centre urbain et que les ménages concernés ont des revenus inférieurs à la médiane. L'investissement des personnes privées est le support principal de l'offre locative dans le neuf, très largement devant l'investissement institutionnel. Depuis 2006, sur l'ensemble des territoires observés par OLOMA, 65 % des logements ont été vendus à des investisseurs, dans le but d'être loués.

LES VENTES À INVESTISSEUR, MOTEUR DU MARCHÉ

Le marché régional a baissé de 20 %, passant entre 2011 et 2013 de 6 800 à 5 400 ventes / an, conséquence directe du retrait des investisseurs coïncidant avec la réduction des avantages fiscaux. A l'échelle, représentative, des territoires observés par OLOMA, plus de 90 % des ventes « perdues » d'une année sur l'autre sont le fait d'une diminution des ventes aux investisseurs, tandis que celles à destination des propriétaires occupants sont restées relativement stables.

Pas de précommercialisation sans investisseurs

Les opérations de promotion immobilière se vendent en l'état futur d'achèvement (VEFA). En collectif, le promoteur doit atteindre un minimum de 35 % à 50 % de ventes pour assurer le niveau de couverture de risque exigé par les partenaires bancaires autorisant la mise en chantier et l'engagement irréversible de l'opération. Il n'est pas rare que cette phase de pré-commercialisation dure plus de 6 mois, suivie d'un chantier d'environ 18 mois. Les premiers acquéreurs doivent donc s'engager au moins deux ans avant la livraison de leur logement. → FIG. 17 Très peu d'accédants à la propriété étant en mesure de le faire, ce sont les investisseurs qui permettent d'assurer la pré-commercialisation et de passer à la phase chantier. Ce faisant ils permettent aux accédants à la propriété de se positionner plus tard, durant la construction.

45 % des ménages investisseurs se déterminent en fonction des avantages fiscaux

Depuis bientôt 30 ans, afin de diriger l'épargne privée vers la construction, les lois de finances octroient un avantage fiscal important aux ménages qui investissent dans un logement neuf pour le louer. Certains analystes s'interrogent aujourd'hui sur les effets réels d'une telle incitation : le volume d'investissement ne serait-il pas le même sans

Glossaire p. 84 —

Près de 50 % des réservations ont été réalisées en phase de pré-commercialisation, avant mise en chantier. Dans cette phase, la part des ventes à investisseur est nettement majoritaire.

- ▲ En cours à plus 12 mois
- ▲ Pré-commercialisation
- ▲ Stock physique
- ▲ En cours à moins 12 mois

ÉTUDE NATIONALE DE L'IMPACT DU DISPOSITIF
SCCELLIER - FPI ADÉQUATION 2013

Les ventes à investisseur ont significativement augmenté entre 2009 et 2011, fortement soutenues par le dispositif Scellier, prenant le relais du Robien recentré. Elles ont baissé de 39 % en 2012, quand les avantages fiscaux ont été significativement réduits. Elles se sont maintenues à un niveau bas en 2013, dans le cadre du nouveau dispositif Duflot.

- ▲ Investisseurs
- ▲ Occupants

OLOMA - ADÉQUATION

**FIG. 17 VENTES SUIVANT AVANCEMENT DU PROGRAMME
MOYENNES NATIONALES – PÉRIODE 2009-2012**

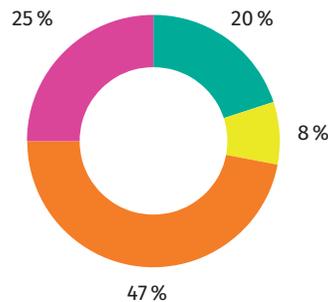
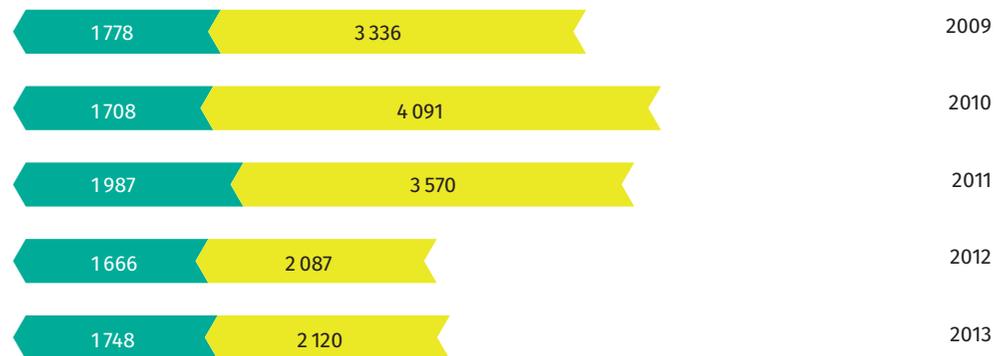
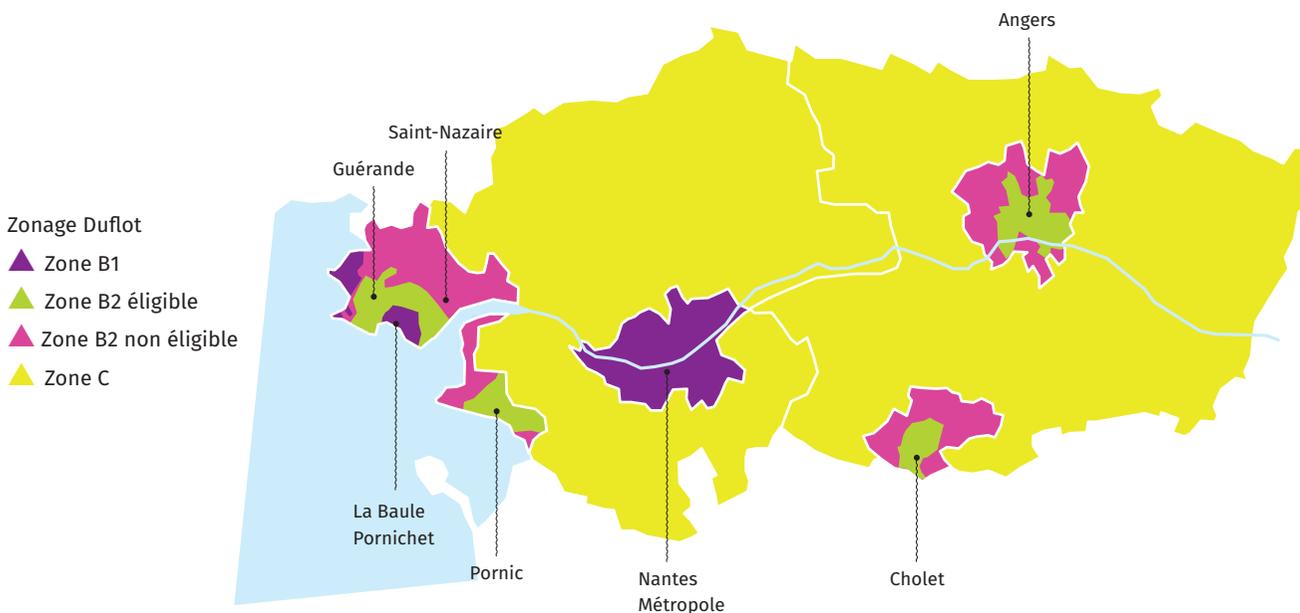


FIG. 18 ÉVOLUTION DES VENTES À INVESTISSEUR ET PROPRIÉTAIRE OCCUPANT SUR L'ENSEMBLE DU PÉRIMÈTRE OLOMA



**FIG. 19 ZONAGE DU DISPOSITIF DUFLOT 2013
LOIRE ATLANTIQUE ET MAINE-ET-LOIRE – SELON ARRÊTÉS PRÉFECTORAUX AU 31/12/2013**



avantage fiscal? Les récents travaux de Patrice Vergriete¹, conseiller au CGEDD (Conseil général de l'Environnement et du Développement durable) ont montré que moins de 55 % des investisseurs privés appartiennent aux tranches supérieures de revenus, qui bénéficient des avantages fiscaux sans en être tributaires. Inversement, plus de 45 % des investisseurs, aux revenus moins élevés, se déterminent justement en fonction des dispositifs fiscaux, car ils ne sont « finançables » que lorsque l'avantage fiscal en vigueur compense une partie suffisante du différentiel entre recettes locatives et intérêts d'emprunt. On voit par là que non seulement ces dispositifs sont des leviers importants d'épargne privée (45 %), mais que leur paramétrage et leur pérennité sont déterminants dans les volumes d'investissement mobilisés.

Une instabilité législative préjudiciable à la construction

La pérennité n'est pas ce qui caractérise le mieux la fiscalité de l'investissement immobilier en France. Le premier dispositif d'aide à l'investissement locatif, créé par Paul Quilès en 1984 et remanié par Pierre Méhaignerie en 1986, dura 10 ans. Entre 1996 et 2009, 6 dispositifs se sont succédé, cette instabilité législative générant des effets de « stop and go » très préjudiciables à la bonne marche des opérations immobilières et plus généralement à l'ensemble de la filière de la construction. Depuis 2009, il n'y a pas eu une année sans qu'un ajustement sérieux n'intervienne :

- > 2009-2012 : relance par le dispositif Scellier suite à la crise de 2008, octroyant une réduction de l'impôt sur le revenu ; 25 % du prix en 2009-2010, pourcentage maximum conditionné par l'obtention du label BBC, 22 % en 2011. Les ventes à investisseur ont alors culminé au plus haut niveau jamais atteint. Dans le périmètre d'OLOMA, on est monté à plus de 3 800 réservations à investisseur en 2010, principalement en loi Scellier, atteignant 77 % des ventes de la promotion immobilière locale.
- > 2012 : baisse de la réduction d'impôt à 13 % et plafonnement des prix suivant le zonage engendrant une chute des ventes à investisseur ; on est retombé à moins de 2 100 logements vendus à des investisseurs dans le périmètre d'OLOMA.
- > Depuis 2013 : réévaluation de la réduction d'impôt à 18 % du prix d'acquisition dans le cadre du dispositif Duflot, avec des plafonds inférieurs aux loyers de marché, conditionnement des ressources des locataires et exclusion d'une part importante des communes situées en zone B2. Ce nouveau dispositif a modifié la géographie des ventes à investisseur qui, en 2013, n'ont pas augmenté en volume.
- > En parallèle, entre 2009 et 2013, les ventes à propriétaire occupant ont été beaucoup plus stables, de 1300 à 1500 logements par an. → FIG. 18

¹ «La ville fiscalisée. Politique d'aide à l'investissement locatif, nouvelle filière de production du logement et recomposition de l'action publique locale en France (1985-2012)» – Laboratoire Techniques Territoires et Sociétés (LATTS)

FIG. 20 RÉPARTITION DES VENTES TOTALES PAR ZONE FISCALE
TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA

La hausse des ventes sur la période 2009-2011 a principalement bénéficié à la zone B1. En 2012-2013, la baisse des ventes a été plus accentuée sur la zone B2.

- ▲ B1
- ▲ B2
- ▲ C

OLOMA - Adéquation

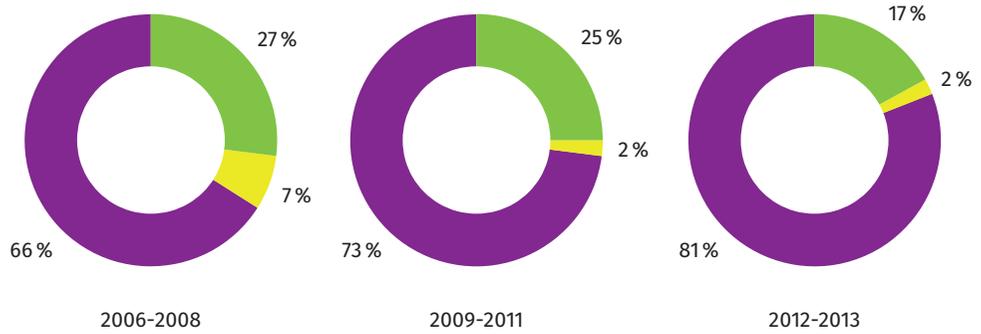


FIG. 21 ÉVOLUTION DE LA PART DES VENTES À INVESTISSEUR
DANS CHAQUE ZONE FISCALE
TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA

En 2009-2011, la part de ventes à investisseur a fortement progressé en zone B1. Depuis 2012, elle est retombée plus brutalement en zone B2.

- ▲ B1
- ▲ B2
- ▲ C

OLOMA - Adéquation

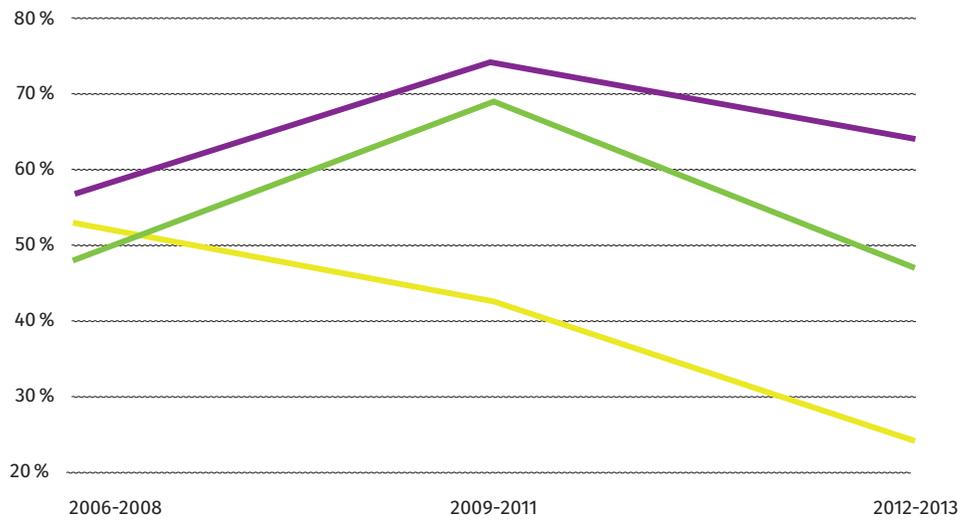
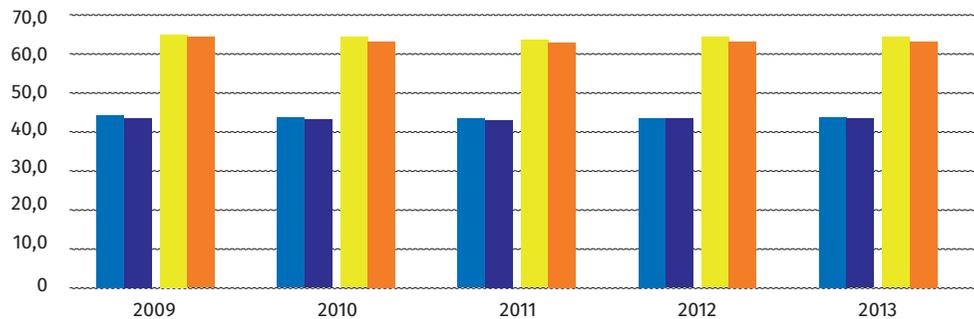


FIG. 22 SURFACE MOYENNE DES T2 ET T3 NEUFS,
DONT VENTES À INVESTISSEUR
LOGEMENTS NEUFS EN COLLECTIF VENDUS SUR LE TERRITOIRE D'OLOMA EN M² HABITABLES

La surface moyenne des T2 et des T3 neufs reste stable et celle des logements vendus à investisseur n'est pas différente de celle de l'ensemble des logements.

- ▲ Ensemble des T2
- ▲ Dont ventes à investisseur
- ▲ Ensemble des T3
- ▲ Dont ventes à investisseur



Président du cabinet
Thierry Immobilier
(gestion locative, syndic
de copropriétés, locations
et vente), membre du
Club immobilier de
Nantes Atlantique (CINA).

L'ANALYSE DE BENOIT THIERRY

Comment analysez-vous le marché des produits neufs pour investisseurs actuellement sur Nantes Métropole ?

« Nantes est une métropole dynamique qui génère une forte demande de logements neufs. Ici comme ailleurs, les besoins de mobilité résidentielle sont croissants, du fait des divorces par exemple. C'est une tendance sociologique lourde qui n'est pas près de s'arrêter et qui nécessite la production de logements locatifs en quantité importante. Or, la production se trouve aujourd'hui à un niveau insuffisant par rapport à la demande. Ce n'est certainement pas l'attractivité de la métropole nantaise qui est en cause, ni le nouveau dispositif Duflot, très intéressant fiscalement, ni les taux de prêts, très avantageux. Et encore moins le label BBC, prisé tant par les investisseurs que par les locataires, et qui rend le neuf réellement plus attractif que l'ancien. En fait, en dépit de cette conjoncture favorable, les investisseurs sont dans une position d'attente. Tant que les décrets d'application de la loi ALUR, qui doit encadrer les loyers, ne seront pas publiés, ils n'auront pas la visibilité suffisante pour concrétiser leur projet d'investissement. C'est une situation fortement anxiogène pour eux. »

Assiste-t-on à des ventes massives à l'issue de la période de location de 9 ans obligatoire pour bénéficier de la défiscalisation ?

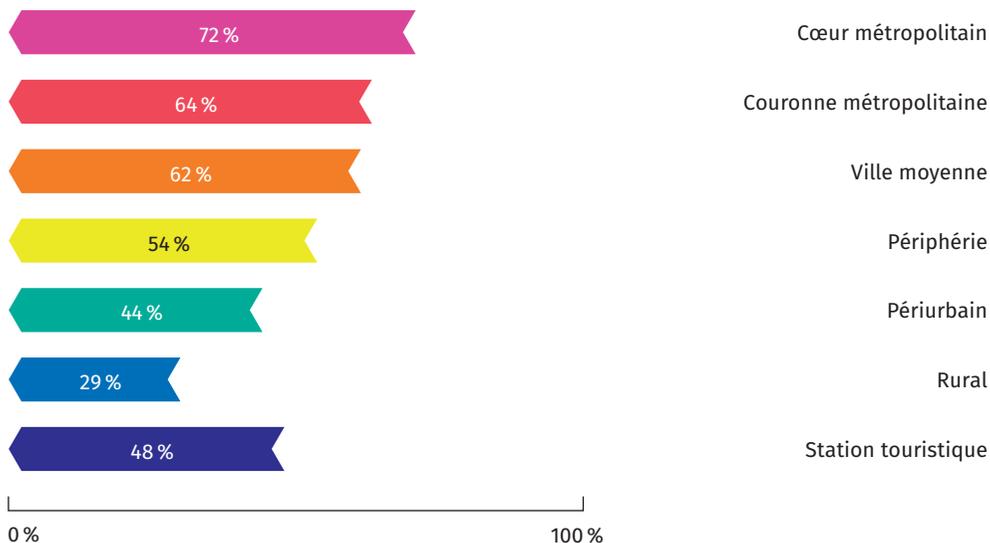
« Absolument pas ! D'ailleurs, nous conseillons toujours d'attendre le départ du locataire pour vendre, ce qui peut entraîner des délais importants et rend l'analyse assez aléatoire. Il arrive que les investisseurs revendent leur bien pour refaire une opération de défiscalisation, mais ce n'est pas la majorité. La plupart du temps, la vente est motivée par des événements de la vie tels qu'un divorce, l'achat d'une résidence principale ou secondaire, ou encore une donation aux enfants.

Mais surtout, si la vente au bout de 9 ans est loin d'être la règle, c'est parce que la défiscalisation n'a pas toujours été la première motivation des investisseurs : ils cherchent aussi à se préparer des revenus de retraite complémentaires et à se constituer un patrimoine. Il faut rappeler que, grâce au formidable effet de levier du prêt, l'investissement immobilier est le seul qui permette de se constituer un patrimoine avec un effort d'épargne modeste. D'ailleurs, contrairement au préjugé répandu, les investisseurs immobiliers ne sont pas, loin de là, des CSP+. On compte beaucoup de fonctionnaires, de professions intermédiaires et même d'employés qui ont bien compris l'intérêt que représente ce placement. Nous voyons même apparaître une nouvelle catégorie d'investisseurs, les jeunes ménages célibataires qui ont intérêt à défiscaliser mais n'ont pas encore les moyens d'acquérir leur résidence principale. Ils restent locataires et acquièrent un petit appartement pour le louer. »

Les reventes bénéficient-elles aux primo-accédants ?

« Là encore, c'est difficile à évaluer, mais il est certain que les immeubles commercialisés à l'origine avec un certain taux de produits investisseurs ont forcément une seconde vie qui va dans le sens d'une plus grande mixité entre locataires et propriétaires occupants. S'agissant d'immeubles récents par définition, ils sont proches des normes actuelles mais leur prix est loin d'atteindre celui du neuf. Ils représentent donc en effet de bonnes opportunités pour les primo-accédants. Ils intéressent aussi les investisseurs qui ont déjà utilisé toutes les niches fiscales et peuvent réaliser un déficit foncier en faisant faire des travaux de rénovation. Il y a là un facteur certain de fluidité du marché. »

FIG. 23 PART DES VENTES À INVESTISSEUR SUIVANT LE TYPE DE TERRITOIRE DE 2009 À 2012

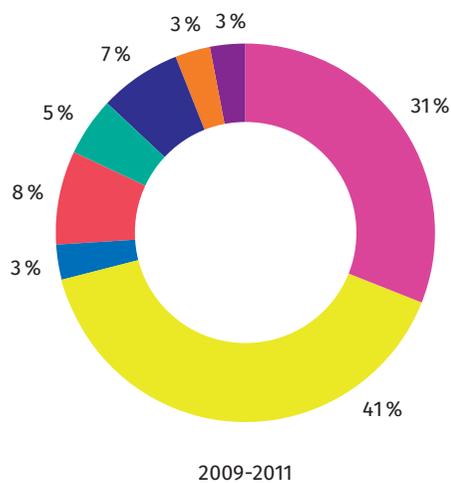


Étude nationale de l'impact du dispositif Scellier - FPI Adéquation 2013

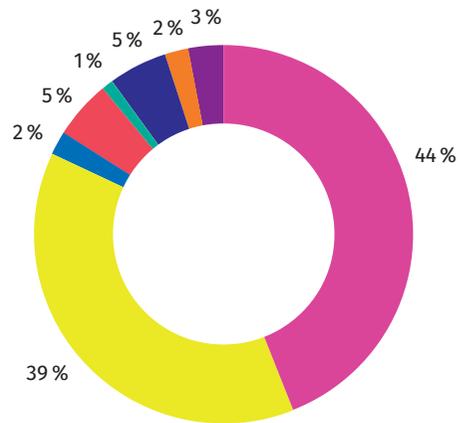
FIG. 24 VENTILATION GÉOGRAPHIQUE DES VENTES À INVESTISSEUR) TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA

– L'activité s'est rapidement concentrée sur Nantes Métropole, qui pèse désormais 82% du marché de l'investissement, au détriment de villes centres d'Angers et Saint-Nazaire.

- ▲ Nantes Metropole hors ville de Nantes
- ▲ Ville de Nantes
- ▲ La CARENE hors Saint-Nazaire
- ▲ Ville de Saint-Nazaire
- ▲ Angers Loire Métropole hors Angers
- ▲ Ville d'Angers
- ▲ Cap Atlantique
- ▲ Reste du territoire



2009-2011



2012-2013

L'IMPACT DU ZONAGE FISCAL

Chaque commune française est inscrite dans une zone (A, B1, B2,C) en fonction de laquelle sont modulées les aides à l'investissement locatif, mais aussi à l'accession à la propriété, prêt à taux zéro (PTZ) et prêt social location-accession (PSLA). La zone A correspond aux zones les plus tendues – une partie de l'Île-de-France, de la Côte d'Azur et du Franco-Genevois – la zone B1 aux métropoles régionales et à certains secteurs touristiques, la zone B2 aux villes moyennes et aux périphéries de grandes villes, la zone C concerne le reste du territoire.

Le nombre de communes éligibles aux dispositifs d'aide à l'investissement locatif a considérablement diminué en 7 ans. Jusqu'en 2005, toutes l'étaient théoriquement avec une modulation des plafonds de loyers, introduite en 2003, en fonction du zonage. Depuis 2006, ces dispositifs ne concernent plus la zone C, soit 1366 communes en Pays de la Loire (soit 55 % de la population). Au plus fort du marché, entre 2009 et 2011, il ne s'y réalisait d'ailleurs plus que 350 à 400 ventes/an, soit environ de 5 % de l'activité régionale. Les investisseurs n'y représentaient que 43 % des ventes.

Les communes de la zone B2 fragilisées

De 2009 à 2011, en Pays de la Loire, 2 100 à 2 250 ventes annuelles soit le tiers de l'activité de la promotion immobilière dans cette région étaient effectuées dans l'une des 97 communes classées en zone B2. Parmi les marchés les plus actifs, on comptait des villes moyennes comme Saint-Nazaire, Angers, Le Mans, La Roche-sur-Yon et des secteurs touristiques comme Guérande et Pornic. En 2012, les ventes à investisseur en zone B2 ont chuté de 67 %, entraînant une baisse de 52 % des ventes totales sur l'ensemble des communes situées en zone B2. Cet effondrement des ventes a contraint les opérateurs immobiliers à renoncer à certains programmes qui ne parvenaient plus à atteindre le taux de pré-commercialisation nécessaire pour déclencher la mise en chantier. Ils ont ensuite fortement réduit le niveau des mises en vente.

La chute des ventes de 2012 est la conséquence directe du conditionnement du dispositif Scellier à un plafond de prix très bas à 2 100 €/m², incompatible avec le prix de revient du logement neuf. En juillet 2013, le gouvernement a en outre réduit le nombre de communes de la zone B2 éligibles au nouveau dispositif Duflot. En Pays de la Loire, leur nombre est passé de 97 à 24 : la périphérie nazairienne n'est plus éligible, ni celle de Cholet ou du Mans. Des communes littorales comme par exemple Saint-Gilles-Croix-de-Vie et Saint-Jean-de-Monts en sont également exclues. → FIG. 19

La zone B1 relativement moins touchée

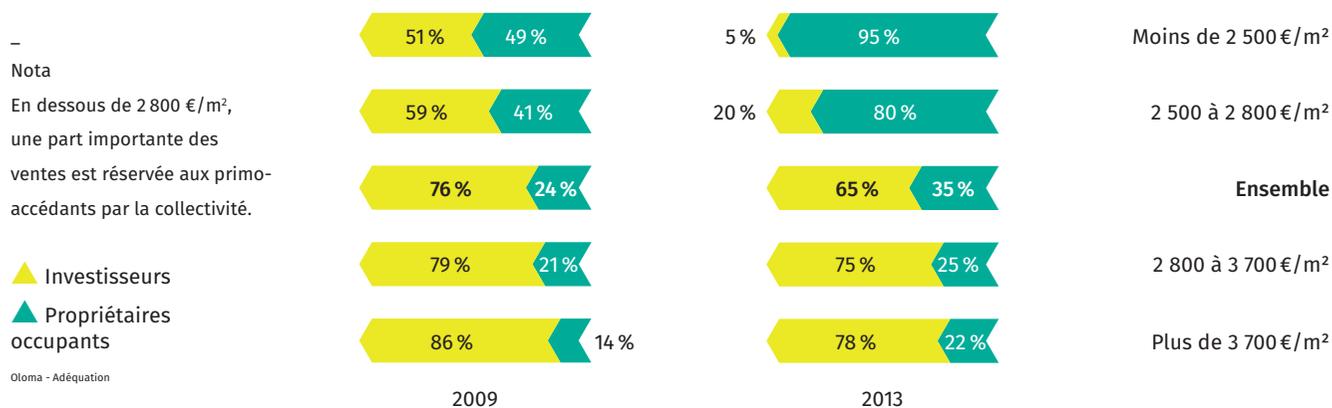
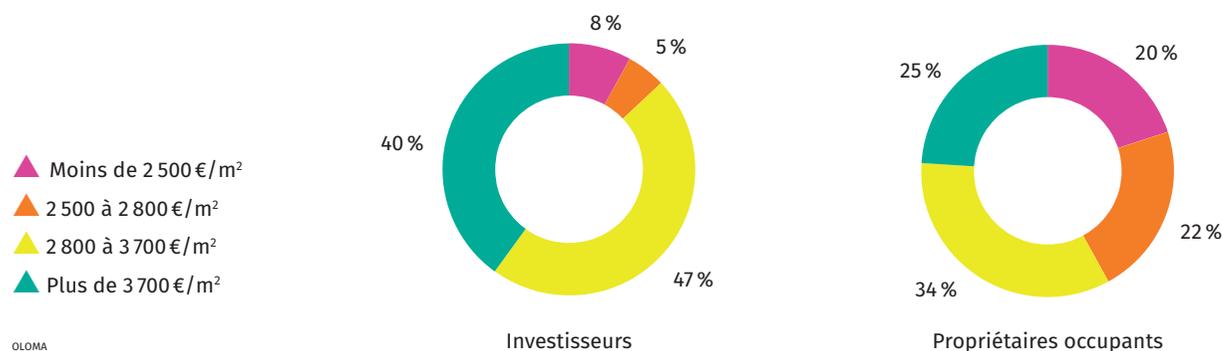
En Pays de le Loire, la zone B1 ne compte que 39 communes, soit liées à un grand pôle urbain (Nantes Métropole), soit touristiques (Pornichet, La Baule, Le Croisic...). La zone B1 a concentré 62 % de l'activité de la promotion immobilière régionale entre 2009 et 2011, avec 4 200 à 4 350 ventes/an. En 2012, les ventes à investisseur y ont baissé de 30 % (contre 67 % en zone B2), entraînant une chute des ventes globales de 20 % « seulement » (52 % en zone B2). Dans un contexte de baisse générale, les opérateurs ont donc incontestablement recentré leur activité sur la zone B1. Cette tendance s'est prolongée en 2013, les communes classées en zone B1 étant moins susceptibles d'être « déclassées ». → FIG. 20

TAB. 3 ÉVOLUTION DE LA PART DE VENTES À INVESTISSEUR

	Zone	2009	2010	2011	2012	2013
France		64 %	63 %	56 %	44 %	40 %
OLOMA		65 %	71 %	64 %	56 %	55 %
Nantes Métropole	B1	72 %	75 %	69 %	63 %	63 %
Angers Loire Métropole	B2	56 %	65 %	53 %	32 %	37 %
La CARENE	B2	63 %	69 %	72 %	48 %	53 %
CAP Atlantique	B1	44 %	64 %	38 %	41 %	27 %
Agglomération Lyonnaise	B1	60 %	61 %	57 %	44 %	44 %
Aire Urbaine de Toulouse	B1	69 %	74 %	72 %	60 %	60 %
CU de Bordeaux	B1	72 %	74 %	74 %	63 %	66 %
Montpellier Agglomération	B1	78 %	81 %	72 %	55 %	51 %
Rennes Métropole	B1	59 %	58 %	54 %	44 %	44 %
Nice Côte d'Azur	A	70 %	67 %	62 %	47 %	36 %

À Angers, la part de ventes à investisseur s'est réduite de moitié tandis qu'elle diminuait beaucoup moins à Nantes. La baisse a été plus importante à Toulouse et Montpellier. La part des ventes à investisseur à Lyon et à Rennes est « traditionnellement » moindre.

Observatoires partenariaux sous maîtrise d'œuvre Adéquation, dont OLOMA

**FIG. 25 VENTES PAR DESTINATION SUIVANT LES GAMMES DE PRIX
NANTES MÉTROPOLE – LOGEMENTS COLLECTIFS – PRIX M² PARKING INCLUS****FIG. 26 VENTES PAR GAMME DE PRIX SUIVANT LES DESTINATIONS
NANTES MÉTROPOLE – LOGEMENTS COLLECTIFS – PRIX M² PARKING INCLUS
MOYENNE 2009-2013**

Nantes parmi les marchés de l'investissement qui résistent le mieux

En deux ans, la part de l'investissement locatif dans les ventes de la promotion immobilière a diminué de 19 points en France, mais seulement de 14 points sur les territoires d'OLOMA, avec un fort contraste entre Nantes Métropole, -12 points, et les autres marchés : Angers -33 points, Cap Atlantique -24 points, la CARENE -21 points. → FIG. 24

Nantes est donc dans le peloton de tête des marchés régionaux les plus résilients en matière d'investissement locatif, au même niveau que Bordeaux et juste devant Toulouse. Lyon et Rennes résistent également bien, mais avec une part d'investisseurs désormais inférieure à 45 % des ventes. Dans les grandes villes, les désaffections des investisseurs les plus nettes concernent Montpellier, qui perd 27 points, et Nice, 22 points. → TAB. 3

CONCENTRATION DES VENTES DANS LES GAMMES DE PRIX MOYEN

Une question récurrente : les dispositifs de soutien à l'investissement locatif ont-ils été un facteur déterminant dans l'augmentation rapide des prix du neuf ?

Le prix médian des ventes à investisseur a augmenté plus vite que celui des ventes à propriétaire occupant : en 2009, il se situait entre 3100 €/m² et 3400 €/m² (entre 2800 €/m² et 3100 €/m² pour les occupants). En 2011, il est passé, entre 3400 €/m² et 3700 €/m², alors que celui des ventes à propriétaire occupant se maintenait dans la fourchette initiale. Il y a donc eu un léger décrochage entre les deux marchés, mais il n'est pas inhérent au produit investisseur lui-même. Il coïncide en fait avec la baisse significative des volumes de ventes à investisseur et avec leur concentration géographique : sous l'effet d'incitations fiscales à la fois réduites et plus favorables aux zones tendues, l'investissement s'est concentré par défaut sur les secteurs les plus chers. D'autres facteurs peuvent expliquer ce décalage : différence de tailles de logement entre propriétaires occupants et investisseurs, renforcement des obligations de mixité sociale. → FIG. 25

Stabilité des prix unitaires, légère diminution des surfaces

Sur Nantes Métropole en 2012, les ventes à moins de 2800 €/m² ont été divisées par cinq et ont essentiellement concerné les propriétaires occupants. Les ventes à investisseur se sont alors concentrées à 45% entre 3100 €/m² et 3700 €/m². Au-delà, leur part tend à diminuer. Les produits les plus chers concernent moins les investisseurs, qui savent qu'ils auront du mal à louer aux conditions de rendement attendues de leur capital, faute d'un marché locatif solvable. Le prix unitaire de chaque investissement est donc assez stable depuis 5 ans, autour de 180 000 € parking inclus, de même que la répartition des ventes par type : la part des T2 y est plus forte que celle des studios et des T3. En revanche, la surface moyenne du logement acquis tend à diminuer progressivement. Elle est aujourd'hui située autour de 50 m².

Les forts volumes de ventes enregistrés entre 2009 et 2011, en particulier sur le segment de l'investissement locatif, se sont traduits en 2012 et 2013 par la livraison d'un nombre conséquent de logements : près de 2 800 logements locatifs en 2012, et plus de 2 400 logements locatifs en 2013. Ces forts volumes, supérieurs de près de 1000 unités à la moyenne constatée sur les années précédentes, n'ont semble-t-il pas eu d'impact sur la hausse de la vacance à ce jour comme en témoigne la stabilité de cet indicateur dans l'observatoire CINA-AURAN des marchés locatifs. Le ralentissement des ventes enregistré dès 2012 devrait conduire à diminuer significativement les volumes de logements locatifs à livrer en 2014 et 2015, qui devraient revenir dans la moyenne des années précédant ce pic (soit entre 1600 et 1800 logements locatifs livrés par an sur Nantes Métropole).

Directeur d'études et de projets à l'AURAN (Agence d'urbanisme de l'agglomération nantaise), chargé notamment de [l'observatoire du logement locatif privé partenariat CINA-AURAN](#).

Données de l'observatoire CINA-AURAN p. 91 –

[Glossaire p. 84](#) –

L'ÉCLAIRAGE DE PATRICK PAILLOUX

Quels sont les enjeux du marché locatif dans l'aire urbaine de Nantes ?

« Le principal est d'accompagner la croissance démographique. Au cours des 20 prochaines années, la population de l'aire urbaine de Nantes devrait s'accroître de 190 000 habitants, dont près de 100 000 sur Nantes Métropole. Il faut donc créer des logements adaptés à la diversité de ces habitants supplémentaires (familles, jeunes couples, étudiants, personnes âgées...). Ainsi, le territoire doit proposer des logements aussi bien en accession à la propriété que des logements locatifs sociaux et privés. Le locatif privé facilite grandement les [parcours résidentiels](#) et l'accueil de nouveaux entrants sur le territoire. Sur les personnes arrivées à Nantes Métropole sur les dernières années (actifs, étudiants, familles, ...), plus de la moitié se sont installées dans un logement locatif privé. Aujourd'hui, le locatif privé loge toutes les catégories de population : des cadres (16 % des locataires privés), mais aussi des ouvriers (13 %), des retraités (8 %), et bien sûr des étudiants (près de 20 %). Mais ce que l'on sait moins c'est que le parc locatif privé joue aussi un rôle social non négligeable : 32 % des ménages vivant en dessous du seuil de pauvreté sur Nantes Métropole y sont logés. »

Comment, grâce aux données collectées par l'observatoire CINA - AURAN, avez-vous vu évoluer l'offre de logements locatifs depuis 5 à 10 ans ?

« Le parc locatif privé est celui qui a connu l'augmentation de population la plus importante. Depuis deux ou trois ans, bien que Nantes soit une capitale très attractive, les loyers n'augmentent pas plus vite que l'indice de référence national. Ils sont en outre relativement homogènes sur l'ensemble de l'agglomération, autour de 10€/m² contre 8,80€/m² en périphérie (*données brutes de l'échantillon Cina-Auran*). En septembre 2013, dernière situation connue, le taux de vacance dans l'aire urbaine était de 5,5 %. Cela reste faible, même si ce taux est en augmentation d'un point par rapport à septembre 2012. À ce sujet, on n'observe pas de différence entre les tailles de logement, en revanche il est clair que les logements anciens, construits avant 1980, se louent un peu plus difficilement. Inversement, la vacance est quasi nulle dans les logements familiaux récents financés en [PLS](#) sur l'agglomération, qui s'adressent aux ménages dont les revenus les situent entre le locatif social et le locatif privé classique. Quant aux logements neufs mis sur le marché en 2012 et 2013, ils présentent un taux de vacance identique à la moyenne du parc. Même si cette vacance reste parfaitement acceptable, son évolution requiert toute notre attention pour les mois qui viennent. En effet, des volumes importants de logements neufs, lancés au plus fort du dispositif Scellier, vont continuer d'arriver sur le marché. »

Qu'apporte selon vous la production de logements neufs au marché locatif ?

« Elle permet de maintenir le parc à un niveau suffisant pour éviter une surchauffe des loyers et elle tire l'ensemble vers le haut, car les logements produits aujourd'hui offrent un niveau de confort supérieur grâce aux normes thermiques et acoustiques. Cette offre nouvelle entraîne une concurrence avec les logements plus anciens, au point que certains bailleurs peuvent revendre leur bien à des propriétaires occupants. Comme ces logements sont anciens, ils sont parfois hors norme sur le plan phonique ou très énergivores, ce qui peut impliquer des travaux de réhabilitation. Ce phénomène qui est décrit aujourd'hui par des professionnels du comité de pilotage de l'observatoire CINA-AURAN sera à observer finement dans les prochains mois puisqu'il participe aux dynamiques résidentielles des habitants notamment pour l'accession à la propriété. »

OPÉRATIONS MIXTES ET VENTES EN BLOC

Les opérations de logements neufs, dès lors qu'elles dépassent certains volumes, se caractérisent de plus en plus par leur mixité, mêlant logements dits libres et logements locatifs sociaux. Les montages sont variés, allant de la séparation complète des fonciers et des maîtres d'ouvrage à l'insertion de logements locatifs sociaux au sein même des copropriétés, supportés par l'investissement privé (PLS investisseurs, [démembrement social](#)), en passant par la [vente en bloc](#) d'un bâtiment ou d'une cage d'escalier par un promoteur à un bailleur social dans le cadre d'une [VEFA](#) (vente en l'état futur d'achèvement). La mixité concerne avant tout les logements collectifs ou [individuels groupés](#), mais peut également s'appliquer aux opérations d'aménagement privées.

L'EFFET D'ACCÉLÉRATION DE LA LOI SRU ET DU PLAN DE RELANCE

Le développement des opérations mixtes est une conséquence directe de la loi SRU (loi relative à la solidarité et au renouvellement urbains du 13 décembre 2000), qui a introduit le principe de mixité sociale et obligé les communes de plus de 3 500 habitants dans les agglomérations de plus de 50 000 habitants à porter leur parc de logements à un minimum de 20 % de logements locatifs sociaux. En 2013, le seuil a été porté à 25 %, à atteindre d'ici à 2025 (sauf pour certains territoires).

Dans les agglomérations nantaise, angevine et nazairienne, pour l'essentiel, ces obligations de mixité ont été déclinées dans les politiques locales et les réglementations d'urbanisme. Ainsi le PLU de Nantes Métropole a-t-il intégré dès 2007 la règle d'affecter au moins 20 % à 30 % de logements sociaux dans toutes les opérations supérieures à 2 800 m² SHON, suivant qu'elles situent en périphérie ou au centre. Ceci explique que les programmes réalisés par des promoteurs et cédés pour tout ou partie à des bailleurs sociaux représentent une part non négligeable du marché. Entre 2008 et 2012, plus de 3 900 logements ont été vendus en bloc au sein d'opérations immobilières mixtes, dont 72 % à destination locative sociale. Ce phénomène a été particulièrement marqué en 2008-2009, sous l'effet du plan de relance gouvernemental, dont le volet dénommé « 30 000 logements » visait à soutenir le secteur national de la construction et accélérer la mise en chantier de logements sociaux (dont 8 000 en [accession sociale](#)).

15 % DE VENTES EN BLOC, LA PLUPART SUR NANTES MÉTROPOLE

Entre 2008 et 2012, 15 % des ventes des promoteurs sur les territoires observés ont été le fait de [cession en bloc à bailleurs](#). Cette moyenne recouvre un taux variant de 10 % à 25 % suivant les années : élevé au plus fort de la crise (25 % en 2008), il est redescendu avant de remonter en 2012 (17 % et plus de 700 unités enregistrées), phénomène à rapprocher du ralentissement des ventes au détail. → [FIG. 27](#)

En 2008, les ventes en bloc réalisées dans le cadre de l'opération « 30 000 logements » ont permis de démarrer les chantiers des programmes n'ayant pas atteint le niveau de pré-commercialisation suffisant, mais aussi de solder la commercialisation d'opérations en cours. Ces ventes font partie du paysage de Nantes Métropole, où ont eu lieu près des trois quarts des ventes en bloc. → [FIG. 28](#) Cela s'explique par les obligations de mixité imposées sur les programmes neufs, mais aussi par l'attrait de l'agglomération pour certains investisseurs institutionnels. Il convient en effet de souligner que les logements vendus

Données annuelles par territoire p. 86 —

[Glossaire p. 84](#) —

FIG. 27 VENTES PAR TYPE DE COMMERCIALISATION
PROMOTION IMMOBILIÈRE – TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA

Durant les seules deux années de 2008 et 2009, plus de 2 010 logements ont été cédés en bloc sur le territoire observé, représentant jusqu'à 1/4 des ventes des promoteurs en 2008. Cette proportion a diminué à 1/5 des ventes en 2009, avant de retomber à moins de 10 % sur les années 2010 et 2011.

- ▲ Vente au détail
- ▲ Vente en bloc

OLOMA

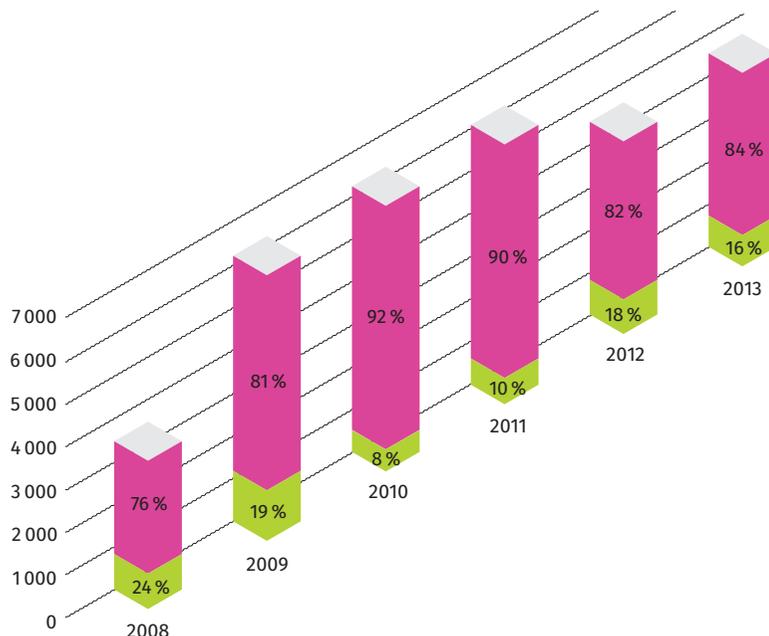


FIG. 28 VENTILATION DES VENTES EN BLOC PAR TERRITOIRE
MOYENNE 2008-2013

- ▲ Nantes Métropole
- ▲ La CARENE
- ▲ Angers Loire Métropole
- ▲ CAP Atlantique
- ▲ Reste du territoire OLOMA

OLOMA

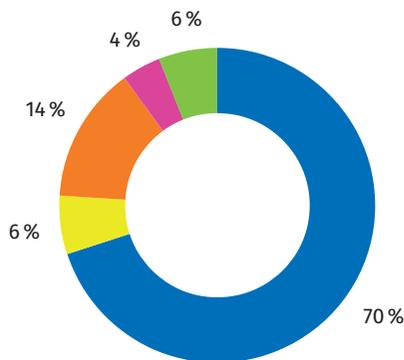
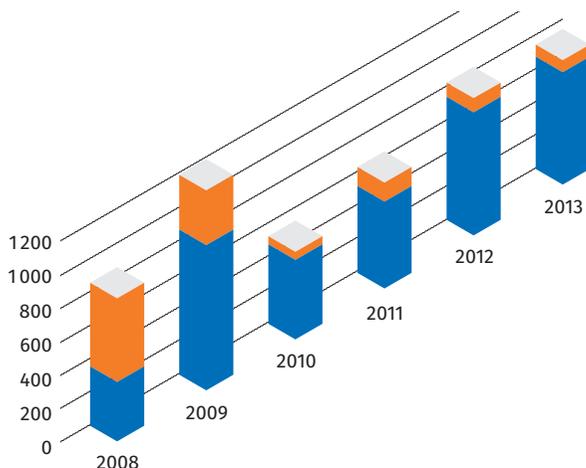


FIG. 29 VENTES EN BLOC PAR TYPE D'INVESTISSEUR
PROMOTION IMMOBILIÈRE – TERRITOIRES OBSERVÉS PAR OLOMA

- ▲ Bailleurs institutionnels
- ▲ Bailleurs sociaux

OLOMA



en bloc au cours de ces dernières années ne l'ont pas tous été auprès des bailleurs sociaux. → FIG.29 En effet, les bailleurs institutionnels (dont l'association Foncière Logement, les sociétés immobilières affiliées à Action Logement et le Groupe SNI, filiale de la Caisse des Dépôts, en locatif intermédiaire) ont été présents sur le marché, de façon renforcée, sur la période 2008-2009. Entre 2008 et 2012, les investisseurs institutionnels sont à l'origine de 30 % des logements acquis en bloc sur Nantes Métropole, jusqu'à 35 % sur Angers Loire Métropole, mais ils représentent moins de 15 % sur la CARENE et CAP Atlantique (effet « 30 000 logements » de 2008).

Ces ventes en bloc ont néanmoins un impact certain sur l'équilibre économique des programmes, et ne peuvent être réalisées que dans certaines conditions.

Président de la FPI
des Pays de la Loire

L'AVIS DE CHRISTOPHE HERVY

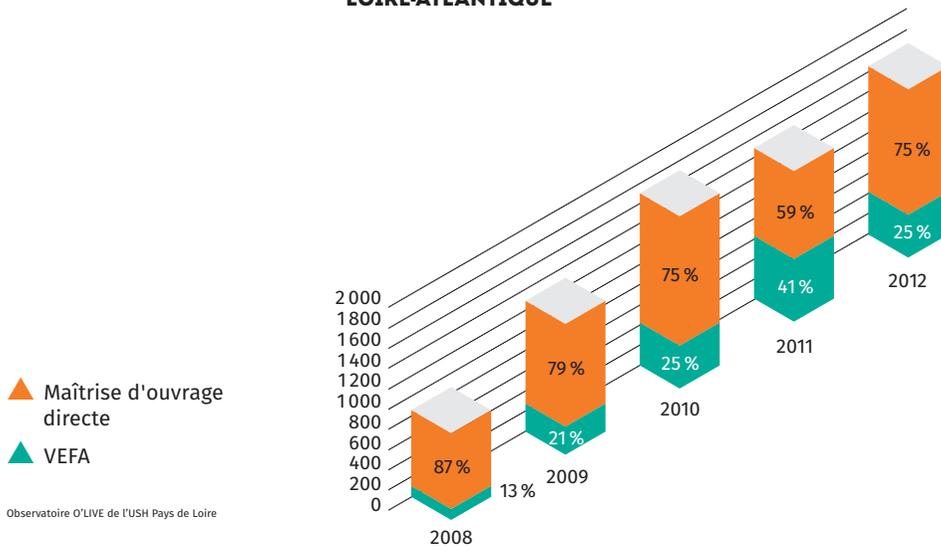
Quel rôle les VEFA de logements sociaux jouent-elles aujourd'hui dans l'activité de la promotion immobilière régionale ?

« La promotion immobilière a maintenant bien intégré les prescriptions de la loi SRU qui permettent aux promoteurs de construire 20 % hier, aujourd'hui 25 % et parfois même 30 % de logements sociaux. Réaliser ainsi 25 % de précommercialisation, surtout dans les périodes difficiles comme celle que nous traversons, est appréciable et facilite le lancement des opérations, même si le prix de vente est faible. Un autre avantage de la VEFA qu'il faut souligner, c'est le gain de temps en phase de réalisation. D'une part il n'y a pas de travaux modificatifs, d'autre part nous avons en face de nous un interlocuteur unique qui est professionnel, avec qui les échanges sont plus efficaces et rapides qu'avec une série de particuliers. »

Quelles sont les conditions requises pour réaliser une opération mixte ?

« Il y en a une qui est essentielle : les logements sociaux doivent être vendus au prix de revient. Nous combattons fermement les systèmes de péréquation qui nous obligent à vendre à perte aux bailleurs sociaux et à faire supporter cette perte par les investisseurs privés, qui eux vont payer leur logement plus cher. J'insiste sur le fait que la règle du prix de revient n'est pas la règle d'un prix : il est facile de comprendre qu'un projet simple en périphérie n'a pas le même prix de revient qu'une opération complexe en centre-ville. Une autre condition porte sur la taille des programmes : en dessous de 25 à 30 logements, les 20 % de logement social ne représentent que quelques logements mais génèrent des tâches administratives importantes et coûteuses. Il serait plus rationnel de reporter ces quelques logements sur d'autres programmes. Enfin, il faut être vigilant : certains acquéreurs refusent d'acheter dans une copropriété mixte et les bailleurs sociaux préfèrent acheter une cage d'escalier autonome. L'expérience montre que les acquéreurs qui ont acheté au prix du marché voire plus cher et les locataires qui bénéficient d'un logement social en PLUS ne cohabitent pas toujours de manière harmonieuse. Ce qui peut se comprendre : à Nantes par exemple, le prix de vente moyen du marché libre, soit environ 3 800 € est presque le double du prix d'un logement social en VEFA, autour de 2 000 €. »

FIG. 30 LIVRAISONS DE LOGEMENTS SOCIAUX PAR MODE DE PRODUCTION LOIRE-ATLANTIQUE



Observatoire O'LIVE de l'USH Pays de Loire

FIG. 31 PART DES VEFA DANS LES LIVRAISONS DE LOGEMENTS SOCIAUX MOYENNE 2008-2012

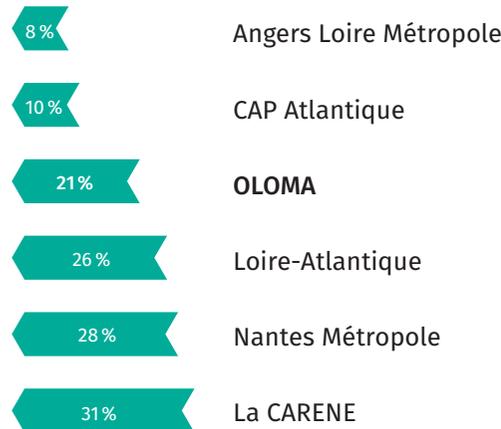
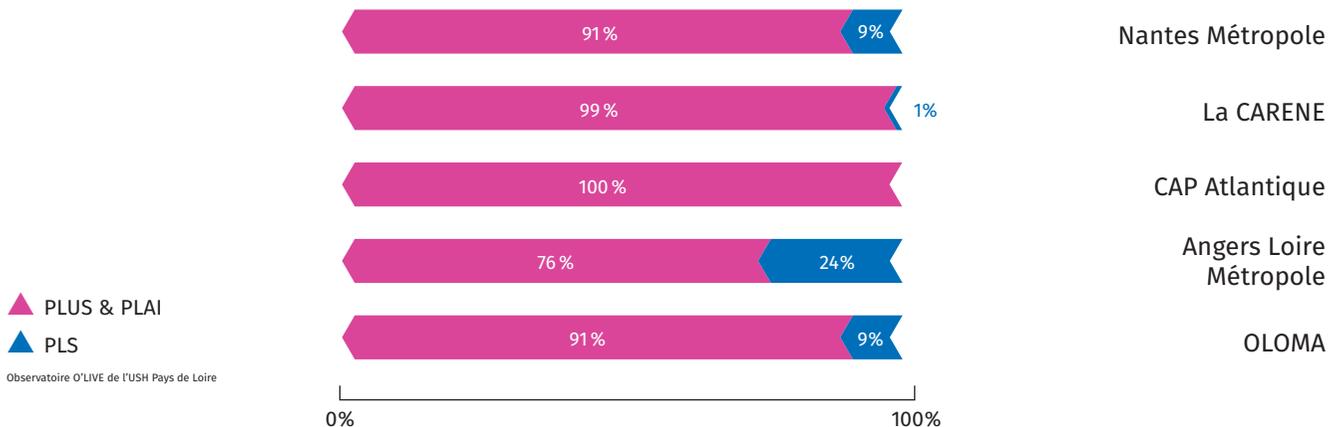


FIG. 32 LIVRAISONS DE LOGEMENTS SOCIAUX EN VEFA PAR MODE DE FINANCEMENT SUIVANT LES AGGLOMÉRATIONS MOYENNE 2008-2012)



▲ PLUS & PLAI
▲ PLS

Observatoire O'LIVE de l'USH Pays de Loire

Dans quelle mesure l'offre locative sociale commercialisée directement par les promoteurs - PLS investisseurs, démembrement social - peut-elle se développer ?

« Ces montages, et d'autres, éligibles à une TVA réduite sont évidemment intéressants, même s'ils ne peuvent se développer que de manière marginale. Chacun d'entre eux nécessite un montage spécifique, le PSLA et le démembrement impliquent par exemple un accord avec un bailleur social, le PLS une convention avec l'État. Les promoteurs de la région sont néanmoins familiers de ces montages. Idéalement, il faut chercher à cumuler ces différentes formes, sur une même opération, pour faciliter la commercialisation : par exemple 20 % de logement social, 5 % de PSLA, 10 % de démembrement, et 5 % de PLS investisseur. Les 60 % restants devront se répartir entre l'accession et l'investissement libres car il faut veiller à réserver une part suffisante aux accédants, qui sont souvent les derniers acquéreurs d'un programme. Le démembrement social ne peut porter que sur des opérations très bien positionnées car il concerne des investisseurs qui ne voudront prendre aucun risque quant à la plus-value qu'ils sont susceptibles de réaliser à terme. Cela peut concerner des programmes situés sur le littoral, à La Baule par exemple. »

UN LOGEMENT SOCIAL NEUF SUR 5 RÉALISÉ DANS LE CADRE D'UNE VEFA

Les données de l'observatoire O'LIVE de l'USH Pays de Loire montrent une progression importante de la production de logements sociaux depuis 2008. → FIG. 30 Le département de la Loire Atlantique, par exemple, est passé de moins de 1000 logements livrés en 2008 à plus de 1600 en 2010 et 2012. Les VEFA entre promoteurs et bailleurs sociaux y ont fortement contribué, pesant plus d'un quart des mises en service ; un pic à 41% a même été atteint en 2011, les logements acquis lors du plan de relance de 2009 étant alors livrés. Des différences importantes existent entre les territoires régionaux. → FIG. 31 Entre 2008 et 2012, un logement social neuf sur 5 a été réalisé dans le cadre d'une VEFA, au sein d'une opération mixte, ce qui représente un total de plus de 2100 logements sur ces 5 années sur les territoires observés. La part des VEFA a même été supérieure sur la CARENE (près d'un logement sur 3) et Nantes Métropole (plus d'un logement sur 4), ce qui s'explique en grande partie par la mixité imposée dans les PLU aux programmes neufs dépassant un certain volume de logements (à partir de 1500 m² de surface de plancher depuis juillet 2013 à Nantes par exemple).

À l'inverse, la production locative sociale sur CAP Atlantique ou Angers Loire Métropole demeure du ressort des bailleurs en maîtrise d'ouvrage directe, la production en VEFA concernant moins d'un logement sur 10. Dans le cas de CAP Atlantique, les moindres obligations de construction de logements sociaux sont probablement à l'origine de la faiblesse des programmes mixtes. Sur Angers Loire Métropole, ce faible taux tient sans doute à une moindre tension foncière, qui permet aux bailleurs sociaux d'équilibrer plus facilement le prix de revient de leurs opérations, y compris sur des secteurs centraux.

Deux grandes familles de logements sociaux peuvent être réalisées en VEFA dans les opérations de promotion immobilière : les logements locatifs sociaux PLAI et PLUS, aux plafonds de loyers modérés (5,44€/m² utile en PLUS en 2013), et les logements locatifs sociaux intermédiaires PLS, aux loyers un peu plus élevés (8,51€/m² utile en zone B1, 8,16€/m² utile en zone B2). Ces derniers sont d'ailleurs appréhendés par la plupart des collectivités comme une offre de logement locatif dit intermédiaire, offrant des passerelles pertinentes entre locatif social et locatif libre sur les marchés les plus tendus.

Quatre-vingt-onze pour cent des logements sociaux réalisés sur des programmes mixtes en VEFA ont été développés en PLUS et PLAI entre 2008 et 2012, contribuant fortement au développement de l'offre sociale neuve → FIG. 32. Seuls les territoires angevin et nantais

ont également accueilli une proportion significative de logements intermédiaires en PLS, offre complétée pour mémoire par les logements PLS « investisseurs » développés en direct par les promoteurs, en particulier en 2009 (où ce dispositif pouvait alors être couplé avec le dispositif Scellier). À noter que 10 % des ventes à investisseur réalisées sur Nantes Métropole en 2009 l'ont été en PLS investisseurs et Scellier, soit plus de 230 logements sur cette seule année.

On notera enfin que les opérations d'aménagement privées commencent à contribuer à la construction de logements locatifs sociaux, notamment par la cession de macro-lots de droits à construire en logements groupés à des bailleurs sociaux, au sein d'opérations majoritairement constituées de surfaces à bâtir pour la construction de maisons individuelles. En réponse aux exigences de mixité dans le cadre de la loi SRU présentes sur toutes les communes, cette offre proposée de plus en plus systématiquement par les aménageurs-lotisseurs, est particulièrement adaptée aux communes périurbaines, facilitant d'une part la réalisation de programmes locatifs sociaux significatifs, sur des territoires où cette offre de logements pouvait être très insuffisante et, d'autre part, apportant une mixité dans des quartiers à forte dominante de propriétaires.

La mise en place prochaine d'un suivi de la cession des macro-lots dans le cadre de l'observatoire OLOMA devrait bientôt permettre de faire un état des lieux précis de la mixité sociale dans les opérations d'aménagement privées.

Président de l'USH
des Pays de la Loire

L'AVIS DE GEORGES DÉCRÉAU

Quel rôle les VEFA de promoteurs jouent-elles aujourd'hui dans la production régionale de logements sociaux ?

« En 2008, alors que la crise avait littéralement arrêté la commercialisation de 30 000 logements en France, le gouvernement a demandé aux bailleurs sociaux de racheter ces opérations. Nous avons dû dans l'urgence mettre en place des financements et fixer la règle du jeu. De là datent des relations nouvelles entre promoteurs et bailleurs. Nous avons appris progressivement à travailler ensemble et une confiance réciproque pérenne s'est instaurée, à tel point que, entre 2010 et 2013, les VEFA sont allées jusqu'à représenter 30 % à 40 % de la production de logements sociaux, et ont nettement contribué à l'accroissement du parc. À l'échelle de Nantes Métropole, on estime que les VEFA ont contribué à faire passer la production annuelle de logement sociaux de 1400 il y a 10 ans à 2000 aujourd'hui. Cette situation est malheureusement en train de se retourner : la perte de confiance des promoteurs a freiné les engagements et les stocks sont au plus bas. Dans ces conditions, les VEFA, pourtant indispensables pour atteindre les objectifs de production de logements sociaux, ne pourront pas avoir lieu. Cette panne d'engagement affecte la production mais aussi la location, car elle empêche la rotation des logements sociaux : les ménages qui seraient susceptibles de sortir du parc social pour aller dans le libre ne trouveront pas de logement adapté. C'est comme cela que naissent les crises. Le cote d'alerte serait atteinte si la part des VEFA dans la production de logements sociaux tombait en dessous de 20 %. »

Quelles sont les conditions favorables respectivement à la VEFA et à la maîtrise d'ouvrage directe ?

« La question ne se pose pas en termes d'arbitrage : la VEFA doit être considérée comme un plus. En effet, le bailleur social doit rester concentré sur son objectif patrimonial, avec ses niveaux d'exigence souvent supérieurs aux normes en vigueur. Il a aussi intérêt à rester maître des typologies de logement, avec de fortes proportions de T3 par exemple,

qu'il n'est pas toujours évident d'obtenir dans des programmes mixtes. Et il doit cultiver son savoir-faire en maîtrise d'ouvrage. Cela étant la VEFA est très utile pour être présent dans des lieux sur lesquels nous n'irions pas naturellement parce que le foncier ne nous est pas accessible. Cela permet de mieux répartir l'offre sur le territoire, mais aussi de faire de très belles opérations patrimoniales, car nous acquérons, du fait des loyers réglementaires HLM, des logements à un prix qui est presque la moitié de celui du marché aujourd'hui, à Nantes en tout cas. »

Le démembrement social est-il selon vous un segment d'avenir ?

« Je crois qu'il faut le considérer avec beaucoup de prudence car le démembrement social ne crée pas de patrimoine. Le bailleur exploite le bien pendant 15 à 20 ans en tant qu'usufruitier, puis les logements reviennent à l'investisseur en pleine propriété. Certes le démembrement fait réaliser des économies substantielles puisque l'usufruit s'acquiert pour la moitié du prix de la VEFA, soit environ 1 000 € le m² à Nantes Métropole par exemple ; l'acquéreur va ainsi apporter deux fois moins de fonds propres que dans une opération classique, laquelle en exige 15 % à 25 %. Mais l'amortissement doit être réalisé en 20 ans au lieu de 40 à 50 ans. Enfin, ce type de montage étant encore très récent en France, nous ne pouvons pas ne pas nous interroger sur les conditions dans lesquelles ces logements retourneront sur le marché privé au terme de la période de démembrement : les bailleurs usufruitiers ne sont pas à l'abri de frais importants de remise en état. C'est pourquoi je pense que le démembrement ne peut se développer que de manière marginale, "en plus du plus", et certainement pas au détriment d'un développement naturel à vocation patrimoniale. »



LE LOGEMENT ABORDABLE

Un logement neuf réalisé en promotion immobilière sera occupé soit par ses propriétaires soit par des locataires s'il a été acquis par un investisseur. La question du logement abordable concerne ces deux statuts d'occupation. Il faut parler d'[accession abordable](#), mais aussi de location abordable.

Au cours des 10 dernières années, l'augmentation rapide des prix de l'immobilier et, dans une moindre mesure, des loyers a fini par réduire le potentiel de ménages de la classe moyenne finançables pour se loger dans des programmes neufs. Ce phénomène se vérifie tant au niveau national que régional. Les collectivités locales se saisissent progressivement du sujet, en premier lieu les grandes communautés urbaines, comme Nantes Métropole, où les enjeux démographiques et de production sont les plus forts; encore plus qu'ailleurs, il est indispensable d'y maintenir de manière durable la continuité des [parcours résidentiels](#) et les conditions d'accès au logement pour tous. Dès 2007, Nantes Métropole prend une délibération imposant cette notion de logement « abordable ».

Les statistiques de l'observatoire OLOMA permettent de comparer les prix du logement neuf aux budgets des ménages, et de mesurer avec précision la qualité des réponses apportées en matière de logement abordable. Le logement abordable peut être défini comme celui dont le prix est compatible avec le budget des ménages du début de la classe moyenne, c'est-à-dire entre les 3^e et 5^e [déciles de revenus](#). Or ces ménages, qui représentent par définition 20 % de la population, sont à l'origine de près de 50 % de la demande de logements neufs, tant en location qu'en accession à la propriété. C'est dire l'enjeu de ce segment de marché. → [TAB. 4](#)

UN ÉCART TROP IMPORTANT ENTRE LES PRIX ET LE BUDGET DES MÉNAGES

Le prix de vente autour duquel un logement est abordable dépend des revenus, et varie donc en fonction des territoires. À Nantes Métropole par exemple, le 3^e décile de revenus avoisine 1 600 €/mois tandis que le 5^e est proche de 2 400 €/mois. Ces revenus permettent d'acquérir des logements dont les budgets sont compris entre 111 000 € et 198 000 €, en [primo-accession](#) avec 10 % d'apport, ou en accession plus conventionnelle, avec 25 % d'apport. Il faut souligner qu'une forte majorité de ces ménages cherchent à louer. Les réponses apportées à ces importants besoins en locatif abordable restent insuffisantes. Pour l'instant, les dispositifs de soutien mis en place par les collectivités portent principalement sur l'accession à la propriété. → [FIG. 34](#)

Les ménages modestes progressivement exclus du logement collectif neuf

Le prix des logements collectifs approchant aujourd'hui 3 700 €/m² parking compris à Nantes Métropole, les ménages du 3^e au 5^e décile n'y occupent que 20 % des programmes neufs et, à ces prix, n'ont accès qu'à des studios ou des T2. Il faudrait une baisse des prix de 600 €/m² pour qu'ils puissent acheter un T3. Et la baisse nécessaire est également substantielle dans la CARENE ou à Angers Loire Métropole. → [FIG. 34.A](#)

De même pour le marché locatif et afin de solvabiliser l'investisseur, la baisse de prix devrait être comparable.

TAB. 4 DEMANDE DES MÉNAGES VIS-À-VIS DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE SUIVANT LES REVENUS

	Poids relatif		Statuts recherchés	
	Nombre de ménages	Demande de logement neuf*	Locataire	Propriétaire
Revenus modestes (1 ^{er} à 3 ^e décile)	30 %	5 %	À la marge	Accession sociale
Revenus intermédiaires (3 ^e à 5 ^e décile)	20 %	50 %	66 %	34 %
Revenus moyens (6 ^e à 8 ^e décile)	30 %	40 %	52 %	48 %
Revenus supérieurs (> au 8 ^e décile)	20 %	5 %	28 %	72 %
Ensemble	100 %	100 %	55 %	45 %

– Les logements réalisés en promotion immobilière s'adressent à près de 90 % la classe moyenne, dont près de la moitié entre le 3^e et le 5^e décile de revenus. Plus de la moitié de la demande qui se porte sur la promotion immobilière vise des locations et est donc supportée par les ventes à investisseur.

Adéquation

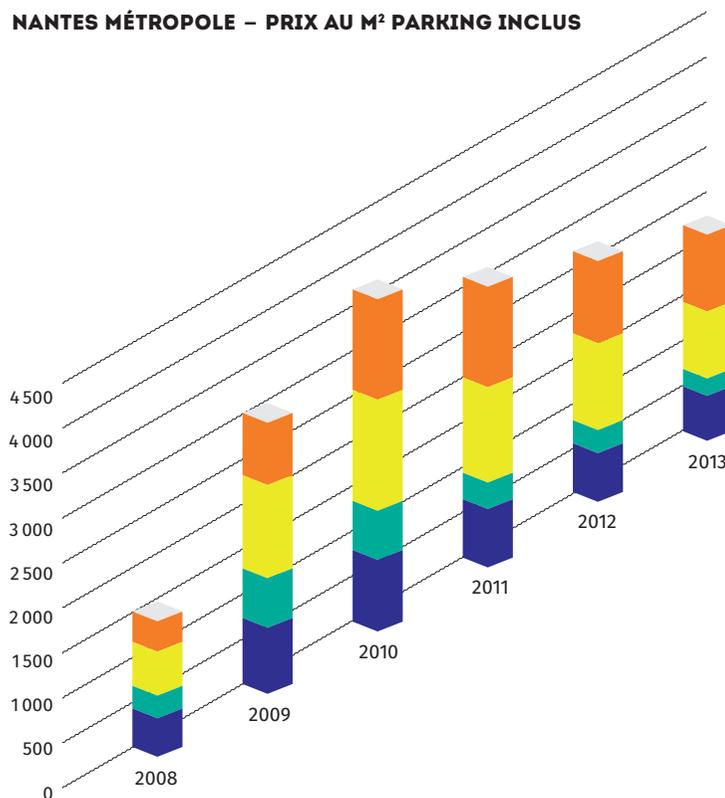
* produit par la promotion immobilière

FIG. 33 VENTES DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE PAR GAMME DE PRIX

NANTES MÉTROPOLITAIN – PRIX AU M² PARKING INCLUS

– Les ventes à moins de 2 800 €/m² connaissent une érosion légère mais régulière depuis 2009. En revanche : écrasement des ventes entre 2 800 €/m² et 3 100 €/m² passant de près de 600 ventes à 200 en 3 ans, au profit du segment supérieur à 3 700 €/m².

- ▲ Plus de 3 700 €/m²
- ▲ De 3 100 à 3 700 €/m²
- ▲ De 2 800 à 3 100 €/m²
- ▲ Moins de 2 800 €/m²



Source : Oloma - Adéquation

Il paraît donc nécessaire, afin de modérer les prix et loyers moyens de marché, de développer en plus grand nombre que sur les 3 dernières années une offre neuve aux prix et loyers moins chers, plus adaptés aux capacités des ménages concernés.

Le prix moyen du neuf a sensiblement augmenté entre 2009 et 2011, tandis que le volume des ventes progressait nettement, principalement en investissement locatif. Depuis 2012, le volume des ventes de la promotion immobilière a baissé en moyenne de 30 % sur les périmètres observés : -10 % en accession, -39 % en investissement locatif. Une atonie qui, si on ne travaille pas à rétablir les fondements d'une offre à prix plus abordable, peut s'avérer durable et concerner l'ensemble de la production de logements.

Président de la Fédération française du bâtiment des Pays de la Loire

L'AVIS DE JEAN-PHILIPPE BÉRARD

Comment analysez-vous l'augmentation des coûts de construction depuis 10 ans ?

« Plusieurs facteurs expliquent que, depuis 10 à 15 ans, les prix de la construction se sont effectivement envolés. La flambée des prix de l'énergie et des matières premières y est pour beaucoup. Celui du pétrole a augmenté de 400 % en 15 ans et celui de l'acier a doublé en 10 ans. Les salaires du BTP ont également été revalorisés. C'était nécessaire pour attirer de la main d'œuvre au sortir de la crise des années 1990, durant laquelle nous n'avions pas formé assez de personnel. À ce titre, la prime des apprentis a quasiment doublé en 2005. Un troisième facteur est la réglementation, qui s'est énormément développée depuis le début des années 2000. Le respect des normes thermiques, sismiques, acoustiques, des normes liées à l'amiante, au plomb ou à l'accessibilité entraîne un surcoût de l'ordre de 15 % à 20 %. Cette évaluation a été réalisée par un bureau de la Fédération française du bâtiment élargi à d'autres partenaires, représentant toute la "famille" du bâtiment. Nous souffrons manifestement d'un excès normatif. À titre d'exemple, est-il vraiment indispensable que tous les logements sans exception soient adaptés aux handicapés ? Une pause dans tout cela serait bienvenue. Et pourtant, en 2020, nous devons produire des bâtiments à énergie positive. Certes ils permettront des économies à l'utilisation, mais ils auront un coût élevé. À quoi cela sert-il si les gens à qui ils sont destinés n'ont pas les moyens de les acquérir ? »

Avez-vous identifié d'autres facteurs liés à l'organisation du travail par exemple ?

« L'un d'eux est un effet indirect des nouvelles réglementations, notamment sur le plan thermique. Auparavant, nous travaillions de manière "verticale" : le terrassier intervenait, puis le maçon, puis le charpentier, etc. Aujourd'hui, nous sommes obligés de travailler "horizontalement", c'est-à-dire en corps d'états imbriqués, par exemple pour assurer l'étanchéité parfaite du bâtiment à l'air qui est exigée. Nous avons dû nous habituer à de nouvelles techniques, et cet apprentissage s'est répercuté sur les coûts. Nous devons aussi faire face à une forte augmentation des vols sur les chantiers, qui entraîne des frais supplémentaire de gardiennage et de vidéosurveillance. Les clauses d'insertion sociale imposées par les collectivités, l'amélioration des conditions d'hygiène dans les bases vie ont aussi un coût, et je n'oublie pas les droits de voirie, en augmentation constante. Cela étant, la part de la construction dans le prix de vente d'un logement a beaucoup diminué ; la Caisse de garantie immobilière du bâtiment a calculé que, de 60 % du prix global en 1977, elle est tombée à 48 % aujourd'hui. Les coûts annexes ont donc augmenté plus rapidement, au point d'être majoritaires aujourd'hui. »

FIG. 34 COMPARAISON ENTRE LA DEMANDE ET L'OFFRE POUR LES MÉNAGES À REVENUS INTERMÉDIAIRES
MÉNAGES ENTRE LE 3^E ET LE 5^E DÉCILE DE REVENUS – LOGEMENTS COLLECTIFS NEUFS

FIG. 34.A FOURCHETTE DE REVENUS MENSUELS

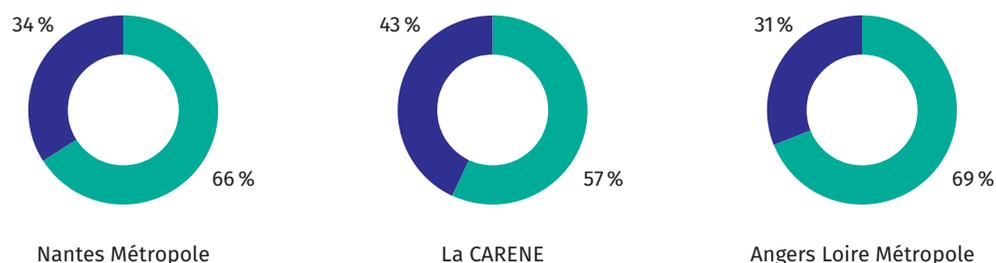


FIG. 34.B BUDGET ACQUISITION CORRESPONDANT AUX REVENUS MENSUELS



Comme les revenus, les budgets d'acquisition sont un peu plus élevés à Nantes Métropole.

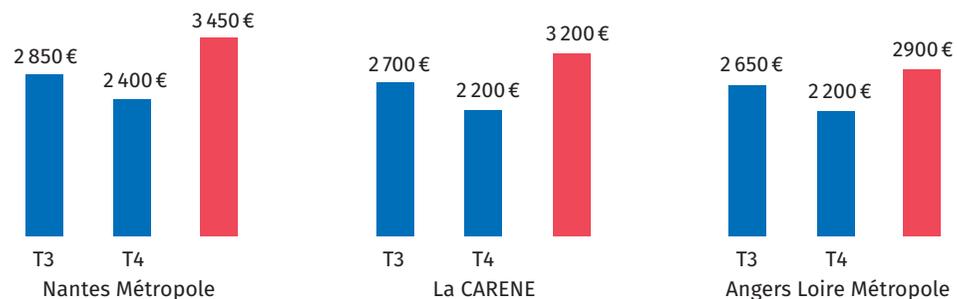
FIG. 34.C STATUT D'OCCUPATION RECHERCHÉ



Plus de demande en accession abordable à la propriété sur la CARENE qu'à Nantes Métropole et Angers Loire Métropole, où la part de demande en location abordable excède 66%.

- ▲ Locataires
- ▲ Propriétaires

FIG. 34.D PRIX ABORDABLES POUR LES MÉNAGES ET PRIX CONSTATÉ



Les prix du collectif neuf ont franchi en 2010 un seuil difficilement accessible aux ménages du début de la classe moyenne.

- ▲ Prix recherché
- ▲ Prix moyen observé (2010) parking compris

Calculs réalisés par Adéquation sur la base des données INSEE RFLM 2011. TEG : 4,31% au 01/11/2013 – Durée d'emprunt : 25 ans – Taux d'endettement : 33%

ADAPTER L'OFFRE À LA NATURE DE LA DEMANDE

Volumes et prix annuels
p. 91 et 94 –

La construction de logements neufs sur les 25 dernières années en Pays de la Loire a été en moyenne de 22 500 par an. Le seuil des 30 000 logements a été franchi trois années consécutives, de 2005 à 2007, les prix moyens du collectif neuf se situant alors entre 2 600 €/m² et 2 900 €/m² hors parking. En 2008 et 2009, la région a connu une baisse significative des mises en chantier, pour remonter en 2010 et 2011, sous l'impulsion du logement groupé, à plus de 16 000 logements ; depuis 2012, le rythme des mises en chantier s'affaïsse, en promotion immobilière avec un prix moyen régional qui excédera bientôt les 3 300 €/m² hors parking, mais aussi, par effet de domino, en locatif social et en individuel pur, où la production a chuté de plus d'un tiers par rapport à 2007.

Les dispositifs de soutien à l'accession abordable mis en place par les collectivités, comme à Nantes Métropole, ne peuvent à eux seuls répondre aux besoins. Des formes urbaines plus économiques que le collectif sont également encouragées, mais ces opérations restent rares. La promotion de maisons groupées et la construction de maisons individuelles en secteurs aménagés sont très peu proposées en cœur d'agglomération. Rappelons en outre que la majorité de la demande à servir en promotion immobilière est locative : 55 % des demandes, et même 66 % sur le seul segment du logement abordable, entre le 3^e et le 5^e décile de revenus. Or, le locatif abordable n'a pas été particulièrement soutenu, hormis les ventes au détail en PLS à investisseurs privés (offre locative intermédiaire qui répond bien à la demande du marché) et quelques ventes en bloc à l'Association Foncière Logement et aux bailleurs d'Action Logement. → FIG. 36 La nouvelle offre que va constituer le logement intermédiaire (selon le dispositif prévu par la loi de finances 2014) doit pouvoir répondre à une partie de la demande du marché en logement abordable.

Des prix à moduler suivant les quartiers et les territoires

Le prix de l'immobilier dépend très fortement de la localisation d'un projet : en centre-ville le foncier est plus cher et les coûts de travaux plus importants, liés aux contraintes de centralité (constructions existantes, patrimoine, difficulté d'accès, installation de chantier...). Il est donc normal de constater une différence de prix marquée entre le cœur de la ville centre et la première ou deuxième couronnes de l'agglomération. Cette différence s'est renforcée par la forte augmentation des coûts de construction (50 % en 10 ans) liée à l'inflation normative, mais aussi des autres coûts associés (droit de voirie, taxes d'urbanisme et incidence de l'augmentation des délais liés par exemple aux contentieux de l'urbanisme).

Par ailleurs, comme le pointe le diagnostic du PLH de Nantes Métropole, des prix autour de 2 500 €/m² parking inclus seraient, dans l'absolu, une réponse pertinente aux besoins en logement abordable.

En pratique, articuler des mécanismes fonciers et immobiliers permettant de faire baisser massivement le prix de l'ensemble de la production de logements collectifs neufs de 3 700 € à 2 500 €/m² relève de l'utopie. On peut en revanche s'efforcer d'apporter des réponses significativement inférieures au prix de marché, au sein d'un même projet d'aménagement, d'un même quartier, d'une même ville, d'une même agglomération : à 2 500 €, 2 800 €, 3 100 € et 3 400 €/m² parking inclus. Ce qui importe à l'échelle d'un territoire, c'est d'ouvrir l'éventail des prix à toutes les échelles de manière à répondre au plus grand nombre de demandes possible. En évitant les effets d'aubaine de prix trop bas par rapport à ceux du marché de telle ou telle localisation.

Glossaire p. 84 –

TAB.5 PLAFONDS DE LOYER ET DE BUDGET D'ACQUISITION SUIVANT LES REVENUS NANTES MÉTROPOLE – DONNÉES INSEE 2011

Déciles de revenus	Classes modestes		Classes moyennes					Classes supérieures	
	1 ^{er} décile	2 ^e décile	3 ^e décile	4 ^e décile	Médiane	6 ^e décile	7 ^e décile	8 ^e décile	9 ^e décile
Revenu mensuel net	842	1304	1633	1985	2414	2930	3535	4342	5727
Loyer maximum	211	326	408	496	604	733	884	1086	1432
Budget avec 10% d'apport	57 000	89 000	111 000	135 000	165 000	200 000	241 000	296 000	391 000
Budget avec 25% d'apport	69 000	107 000	134 000	162 000	198 000	240 000	289 000	355 000	469 000

FIG.35 TYPES DE LOGEMENT ACCESSIBLES SUIVANT LES REVENUS EN FONCTION DES PLAFONDS DE LOYER ET BUDGET D'ACQUISITION FIGURANT DANS LE TABLEAU 5 CI-DESSUS – NANTES MÉTROPOLE



L'AVIS DE FRANCK SAVAGE

Comment Nantes Métropole définit-elle le logement abordable ?

« Le logement abordable rassemble l'accession abordable, réservée aux primo-accédants sous conditions de ressources qui sont celles du PLS, et le logement locatif en PLS. L'accession abordable doit se vendre autour de 2 500 € le mètre carré habitable parking inclus. Il s'agit d'une cible moyenne : en réalité, les prix pratiqués s'établissent dans une fourchette allant de 2 200 € à 2 600 €, et peuvent même descendre à 1 900 € en logement individuel. Ce niveau de prix a été établi dans l'intention de faciliter les parcours résidentiels de sortie du logement social et sur la base d'une analyse fine des revenus des ménages de l'agglomération. Qu'il y ait plusieurs niveaux de prix est très important, car ce segment de marché y est très sensible. Nous avons calculé que chaque augmentation de 2 400 € du prix global exclut 1 % de la population de l'agglomération c'est-à-dire 2 500 ménages. »

Comment fixez-vous le prix du foncier pour les opérations de logements abordables ?

« Les prix de la charge foncière ont été fixés en 2003 pour toutes nos opérations : à 180 € le mètre carré de SHON pour les logements sociaux en PLUS, 220 € pour les logements abordables et 300 € pour les logements libres. Ces valeurs n'ont pas changé depuis l'origine, sauf pour le logement libre, qui peut monter jusqu'à 350 €. Et il nous arrive de descendre à 170 € pour le logement abordable, avec un prix de sortie attendu à 2 200 €. Pendant ce temps-là, les prix du logement augmenté de 7,5 % par an au niveau national. On voit par là que les collectivités de Nantes Métropole ont su faire un effort notable pour stabiliser le marché en contenant le prix du foncier. »

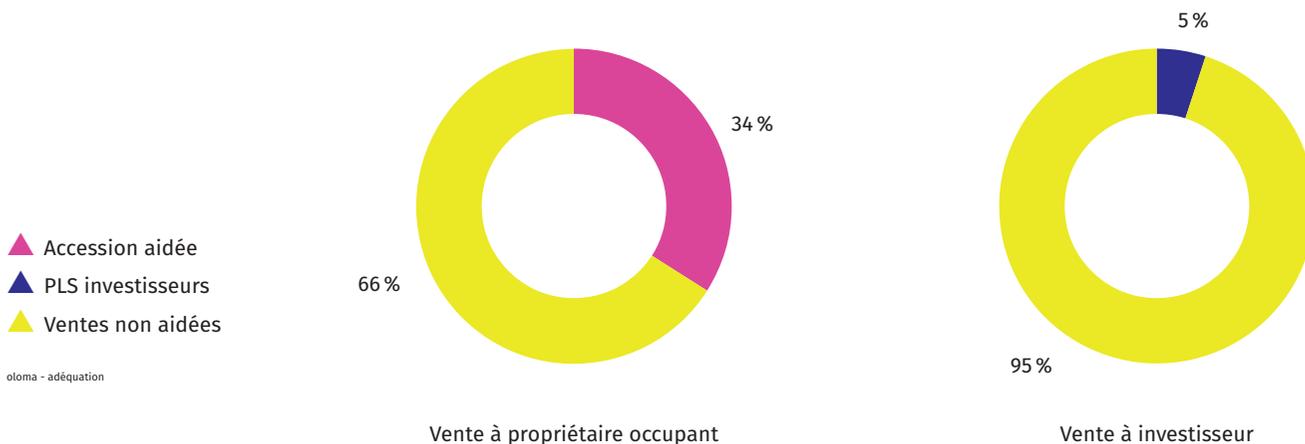
Jusqu'où peut-on aller dans la mixité des opérations ?

« L'objectif du PLH est de produire 25 % de logements abordables, soit 1 250 par an dont 750 en accession. Ils sont presque tous réalisés dans les opérations d'aménagement publiques où ils sont donc nécessairement présents dans de fortes proportions. La mixité est indispensable, mais elle doit être adaptée : nous travaillons avec les bilans des promoteurs. J'ajoute que la mixité implique aussi une part raisonnable de produits investisseurs : vendus les premiers, ils sont indispensables atteindre le taux de précommercialisation exigé des banques pour lancer les travaux. On ne peut pas attendre des propriétaires occupants qu'ils commencent à payer leur logement deux ans avant sa livraison tout en continuant à payer leur loyer. Cela dit, les banques comprennent que, vu les prix des logements abordables, les ventes sont bien mieux assurées que sur des programmes à 4 000 € ! Enfin nous croyons beaucoup aux nouveaux logements intermédiaires imaginés par la SNI, dont le cadre fiscal vient d'être fixé par la loi de finances pour 2014. Ce sont des produits investisseurs destinés aux institutionnels, en TVA à 10 % et avec des loyers comparables à ceux du Dufлот. Nous travaillons déjà sur plusieurs projets intégrant ce type de produits. »

L'ENJEU DU LOGEMENT FAMILIAL INDIVIDUEL

Pour les ménages de la classe moyenne à la recherche d'un logement de 4 pièces et plus, la maison individuelle peut constituer une alternative opportune, car moins chère que l'offre correspondante en collectif. Ils peuvent la faire construire en secteur aménagé à un prix compris entre 180 000 € et 210 000 € (maison + terrain) en grande couronne de

**FIG. 36 PART DES VENTES AIDÉES DANS L'ACTIVITÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE
NANTES MÉTROPOLÉ – MOYENNE 2008-2013**

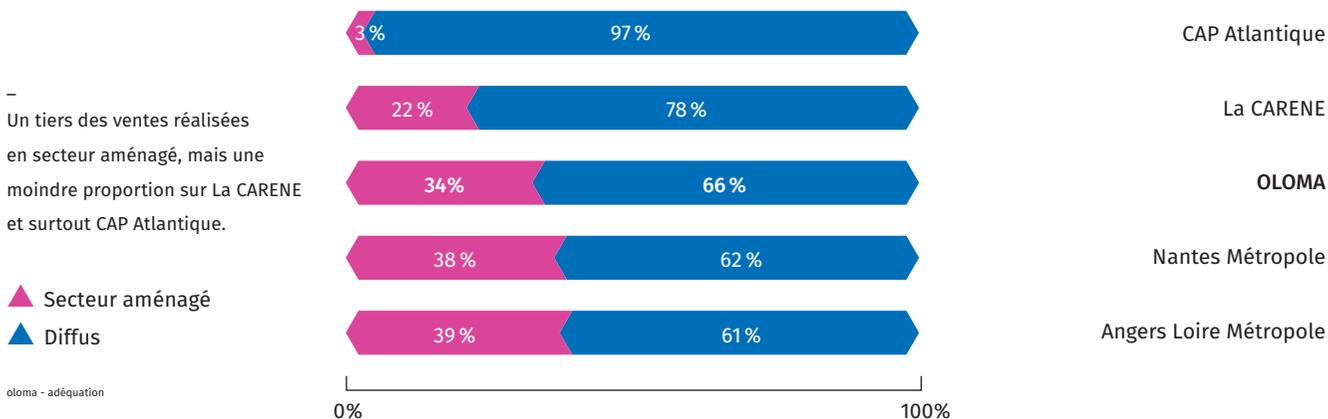


**FIG. 37 PART DES VENTES RÉALISÉES EN ZAC PAR GAMMES DE PRIX
NANTES MÉTROPOLÉ – 2013 – PRIX PARKING INCLUS**



– Les logements les moins chers sont nettement plus représentés dans les ZAC, surtout en dessous de 2 800 €/m²

**FIG. 38 PART DES VENTES RÉALISÉES EN SECTEURS AMÉNAGÉS
MOYENNE 2008-2013**



– Un tiers des ventes réalisées en secteur aménagé, mais une moindre proportion sur La CARENE et surtout CAP Atlantique.

la métropole nantaise. Alors qu'un appartement neuf de 4 pièces coûtera en moyenne 315 000 € à Nantes, et 260 000 € dans les communes situées à l'immédiate périphérie de la ville centre. → [TAB.6](#)

En revanche, pour les ménages dont les revenus sont inférieurs à la valeur médiane et dont le budget ne dépasse donc pas 160 000 €, sauf à trouver des secteurs aménagés sur quelques communes périphériques bien équipées et desservies, la construction en diffus dans des communes éloignées et isolées reste quasiment la seule solution.

Une nécessaire densification du périurbain

Dans ce contexte, la place accordée au développement de la maison individuelle ressort comme un élément clé des politiques du logement. La production de logements familiaux est en effet beaucoup moins coûteuse sous la forme de logements individuels que collectifs. À charge foncière équivalente, un logement réalisé en habitat intermédiaire coûtera environ 9 % moins cher qu'en collectif, par économie du coût des parkings en sous-sol, et le prix d'une maison de ville sera 23 % plus bas, n'ayant à supporter ni parties, ni équipements communs. → [TAB.7](#)

Ne serait-il pas souhaitable de recourir plus largement à la construction individuelle dans le périurbain et l'urbain, via des opérations d'aménagement mixant surfaces à bâtir et droits à construire, densité horizontale et verticale? Certaines opérations d'aménagement, publiques ou privées, commencent à proposer de petites séries de 10 à 15 parcelles de moins de 200 m² – comprises entre 30 000 et 50 000 € dans l'aire urbaine de Nantes, à moins de 30 000 € dans celle d'Angers – avec la possibilité d'y construire des maisons de 3 et 4 pièces, de trame étroite. Ce qui permet de cibler des budgets tout compris accessibles aux familles avec enfants du 4^e et 5^e déciles de revenus. → [TAB.8](#)

Il paraît également indispensable de compléter la densification des centres-villes par des développements en périphérie et au sein de pôles urbains secondaires, où les coûts du foncier, de l'aménagement et de la construction peuvent être beaucoup moins chers.

PERSPECTIVES

Le défi du développement du logement abordable est immense : il faudrait, à l'échelle des marchés observés par OLOMA, tendre à produire près de la moitié des logements en promotion immobilière à des prix de vente compris entre 100 000 € et 200 000 € pour des logements de tous types allant du T2 au T4. Les réponses seront forcément multiples. Il faudra, beaucoup plus qu'aujourd'hui, faire varier la localisation des projets d'aménagement, les formes urbaines, les statuts d'occupation. Et rechercher des leviers sur les coûts d'aménagement, impactant le prix du foncier constructible, et sur les coûts de construction.

À chaque étape de la chaîne de transformation foncière et immobilière, des économies peuvent être trouvées, en particulier par un meilleur dialogue entre acteurs, autour de l'objectif commun de produire moins cher : planification, urbanisme réglementaire, action foncière publique, urbanisme opérationnel, aménagement, architecture, norme technique, construction, montage juridique et financier des projets, fiscalité foncière et immobilière.

Les mêmes problèmes de renchérissement de l'offre existent dans l'ancien, où les parcours résidentiels sont de moins en moins fluides et où le nombre de transactions baisse également. L'ajustement des prix du neuf est de nature à favoriser celui des prix de l'ancien, qui pourrait ainsi constituer une offre potentielle de logement abordable, dès lors que la hiérarchie est retrouvée dans les prix entre neuf et ancien.

La maison individuelle sur parcelle dense et la construction pour soi constituent une réponse aux besoins en grands logements, le prix unitaire étant très inférieur à celui de la promotion immobilière en collectif. C'est la seule réponse possible pour des T4 abordables au 5^e décile.

TAB.6 HYPOTHÈSES DE PRIX DE REVIENT : MAISON ET COLLECTIF

Forme bâtie	Budget d'acquisition	Niveau de revenu compatible
Maison T4 sur parcelle dense	170 000 €	5 ^e décile
Maison T5 sur parcelle moyenne	210 000 €	6 ^e décile
T4 en collectif en périphérie	260 000 €	7 ^e décile
T4 en collectif sur Nantes	315 000 €	8 ^e décile

TAB.7 COÛT DE CONSTRUCTION SUIVANT LA FORME URBAINE ET PRIX DE VENTE

À CHARGE FONCIÈRE CONSTANTE, HORS ZAC

	Logement collectif avec parking en sous-sol	Logement collectif avec parking extérieur	Maison de ville
Charge foncière (€ HT/m ² SDP)	250 €	250 €	250 €
Coût de construction (€ HT/m ² shab)	1500 €	1343 €	1200 €
Prix de vente (€ TTC/m ² shab)	3 330 €	3 000 €	2 900 €

TAB.8 DÉCOMPOSITION DU PRIX DE LOGEMENTS SUR PARCELLE DENSE

	3 pièces	4 pièces	5 pièces
Surface habitable	67 m ²	85 m ²	100 m ²
Prix de la construction	102 000 €	112 000 €	127 000 €
Prix du terrain	32 000 €	51 000 €	7 600 €
Aménagement extérieur	7 000 €	7 000 €	7 000 €
Prix total TTC	141 000 €	170 000 €	210 000 €
Prix total au m ² habitable	2 104 €	2 000 €	2 100 €
Déciles ciblés	4 ^e	5 ^e	6 ^e

Hypothèses de calcul réalisées sur la base de données fournis par les adhérents d'OLOMA

LES PRÉCISIONS DE MAÎTRE BAUDRY

Comment analysez-vous les ventes de logements anciens depuis 5 ans en termes de gammes de prix ?

« En septembre 2008, la crise a tout arrêté. Depuis cette crise brutale, nous constatons que nous sommes sur un marché irrégulier : baisse des prix en 2008 et 2009, reprise en 2010 et 2011 et fléchissement depuis septembre 2012. Finalement, après des variations très importantes, ils sont pratiquement revenus à leur niveau de 2007. Il faut se souvenir que les prix avaient beaucoup augmenté entre 2000 et 2007. En 2013, le prix médian d'un appartement ancien était de 130 000 € et celui d'une maison de 200 000 €. Actuellement, début 2014, le marché reste dynamique pour les biens inférieurs à 150 000 €, ce qui peut correspondre au budget d'un T2 ou d'un T3 ; les ventes n'ont pas beaucoup fléchi. En revanche la vente de biens d'une valeur supérieure à 200 000 € est devenue plus difficile. »

Le fichier des références immobilières des notaires pourrait-il fournir des statistiques sur le profil des acquéreurs de logement ?

« L'obligation d'enregistrement des transactions par les notaires, qui était attendue, entre en vigueur en 2014 et rendra le fichier plus fiable et plus proche de la réalité à l'instant t puisque les notaires enregistreront également les avant-contrats. En revanche, nous ne collectons pas, sur les acheteurs, de données autres que leur âge et leur origine géographique. Nous savons par exemple que la Côte d'Amour et la Côte de Jade attirent proportionnellement beaucoup plus d'acquéreurs hors région et que les plus de 60 ans y représentent jusqu'à 40 % des acquéreurs. Nous observons également que les jeunes de moins de 30 ans, que l'on peut penser assez représentatifs des primo-accédants, ont été fortement pénalisés par la fin du prêt à taux zéro. Ils représentaient 22,4 % des acheteurs d'appartements en 2008, ils ne sont plus que 18,3 % en 2013. Ils achètent de plus en plus de terrains à bâtir en 2^e couronne, où les prix ont beaucoup diminué, en se laissant la possibilité d'agrandir leur maison. Tous biens confondus, ils représentent 25 % des acquéreurs en 2^e couronne, mais seulement 15 % à 20 % dans l'agglomération nantaise. »

L'ancien peut-il être une solution à la demande croissante de logement abordable pour les primo-accédants ?

« L'écart de prix entre le neuf et l'ancien est significatif. Par exemple à Nantes, un appartement neuf est à 3 480 €/m² (prix médian 2013), alors que l'ancien est à 2 500 €/m² (prix médian 2013). Nous observons que les primo-accédants sont de plus en plus attentifs aux performances énergétiques des logements, les jeunes y sont sensibles culturellement et financièrement. Il peut arriver qu'un écart de prix de 10 % entre deux biens analogues soit justifié par la différence de classement en termes de performance énergétique. Les logements des années 1960 ne sont plus tellement au goût du jour et ont du mal à se vendre. Pourtant, en termes de prix, ils peuvent intéresser des ménages avec de petits budgets. Ce n'est pas forcément une mauvaise opération car s'ils coûtent plus cher en chauffage, ils sont quand même beaucoup moins chers à l'acquisition. Le retour d'incitations fiscales liées aux travaux de rénovation pourrait rendre l'ancien plus attractif, mais ce n'est pas d'actualité. »



ÉCLAIRER L'AVENIR

Le logement constitue aujourd'hui encore une préoccupation majeure des Français. C'est aussi un moteur essentiel, non délocalisable, de notre économie. Connaître et comprendre les mécanismes de ce marché plus complexe qu'il n'y paraît est indispensable si nous voulons apporter des réponses adaptées aux besoins des ménages et conforter l'emploi en améliorant toujours les pratiques professionnelles.

Les thèmes que nous avons choisi de développer dans cet ouvrage apportent de ce point de vue des éclairages importants, tordant le cou à quelques idées reçues. C'est le cas au sujet des typologies de logement, puisque l'on constate que, sur Nantes Métropole, les logements « familiaux » de 3 pièces et plus en collectif ont représenté 46 % des ventes en 2010-2012 contre seulement 27 % en 1995-1997. Et que la surface des logements reste très stable, ou encore que l'écart entre les logements de 2 ou 3 pièces destinés aux propriétaires occupants et aux investisseurs est de l'ordre de 1 m².

Au-delà de ces exemples, nous espérons avoir contribué à une meilleure compréhension des enjeux des opérations mixtes, de l'apport de l'investissement locatif à l'activité immobilière et à la fluidité du parc de logements, ou encore des efforts restant à produire en matière de logement abordable, notamment à travers le logement individuel aménagé, qui est une piste sérieuse. Ces analyses nous paraissent de nature à faire avancer la réflexion et à lever des freins qui sont parfois de notre responsabilité collective, pour aborder l'avenir dans les meilleures dispositions possibles.

Cet avenir, que nous réserve-t-il ? À cette question récurrente s'il en est, notre observatoire ne sait pas répondre. Telle n'est d'ailleurs pas l'intention de cet ouvrage, plus rétrospectif que prospectif. Cela ne signifie pas, bien au contraire, qu'OLOMA s'interdit de se projeter. Certains indicateurs – tous n'ont pas pu être présentés ici – sont particulièrement utiles dans cet exercice : variation du pouvoir d'achat en fonction de l'évolution des financements et des prix, répartition des logements retirés du marché, analyse des livraisons prévisionnelles par territoire...

Leur présentation est d'ailleurs l'occasion de débats animés au sein de l'association, notamment sur ce dernier indicateur, que nous suivons avec attention trimestre après trimestre et qui peut présenter des variations extrêmement fortes. Notre responsabilité n'est pas mineure, car toute annonce inconsidérée peut avoir des effets réels sur les marchés observés.

Forte d'une expérience de 7 années dans l'exploitation de son observatoire, l'association OLOMA souhaite poursuivre l'extension de son champ d'observation : à la Vendée – c'est chose faite en 2014 – mais aussi au logement social et pourquoi pas à la maison individuelle, deux pistes de réflexion en cours au sein de l'association. Ces prochaines étapes nous permettront d'appréhender plus largement le flux entrant dans le parc de logements régional, et de donner à tous ceux qui contribuent à bâtir dans notre région un éclairage encore plus pertinent sur l'avenir.





APPENDICE

5 salles Expo à
votre disposition
pour vous guider
dans vos choix

CHATEAUBRIANT

Rue des Etats-Unis
02.40.81.02.30

PORNIC

Route Bleue, Ste Marie Sur Mer
02.40.82.01.04

SAINT HERBLAIN

12, rue des Cochardières
02.40.94.88.48

SAINT NAZAIRE

ZI de Brais 2 rue Isaac Newton
02.40.88.63.72

VERTOU

410, Route de Clisson
02.40.44.28.60



**Carrelage - Salle de bains - Parquet
Dressing - Aménagement Extérieur - ...**



POINT.P
Matériaux de Construction

Retrouvez les horaires de votre agence sur
www.pointp.fr

LA RÉPONSE PROFESSIONNELLE

L'ASSOCIATION OLOMA

46 MEMBRES ACTIFS "PROMOTEURS" OPÉRANT SUR LE PÉRIMÈTRE EN LOIRE-ATLANTIQUE

ADI, Aiguillon Construction, Akéry's Promotion, Altaréa Cogedim Atlantique, ATAO Promotion, Ataraxia Promotion, Atréalis Promotion, Bati Nantes, Bouygues Immobilier Atlantique, Boréale Développement, Bouwfonds Marignan Immobilier, Crédit Agricole Immobilier, CBI Promotion, Eiffage Immobilier Ouest, Espacil Résidences, European Homes Ouest, GIE Groupe Gambetta, GIE Ventes-Groupe SNI, Groupe Arc, Groupe Brémond, Groupe Giboire – OCDL, Groupe Launay, Groupe Pichet, Harmonie Habitat, Icade Promotion, Kaufman & Broad Nantes, Kermarrec Promotion, Lamotte Constructeur, Logi-Ouest, Maison Familiale de Loire-Atlantique, Nacarat-Groupe Rabot Dutilleul, Nexity-George V Atlantique, Océanic Promotion, OTI – Groupe Legendre, P2I, Presqu'île Investissement, Promocéan, Promogim Ouest, Réalités Promotion, Sagec, Sogeprom, Sogimmo, Stradim, Le Val de Loire, Vilogia, Vinci Immobilier Bretagne Pays-de-la-Loire.

17 MEMBRES ACTIFS "PROMOTEURS" OPÉRANT SUR LE PÉRIMÈTRE DE LA RÉGION D'ANGERS

Abraham Promotion, Angers Loire Habitat, Ataraxia Promotion, Bouygues Immobilier Centre, Bouwfonds Marignan Immobilier, Eiffage Immobilier Ouest, European Homes Ouest, GIE Ventes-Groupe SNI, Groupe Arc, Groupe Giboire – OCDL, Groupe Pichet, Icade Promotion, Lamotte Constructeur, Logi-Ouest, Nacarat-Groupe Rabot Dutilleul, Nexity-George V Atlantique, P2I, Réalités Promotion, Vilogia.

14 MEMBRES ACTIFS "AMÉNAGEURS-LOTISSEURS PRIVÉS" OPÉRANT EN LOIRE-ATLANTIQUE ET RÉGION D'ANGERS

ADI, Bati Nantes, Bouwfonds Marignan Immobilier, Bouygues Immobilier, CM CIC Aménagement Foncier, Eiffage Immobilier Ouest, Euro Bati – Terre One, Fonciter-Alia Immobilier, Jacques Metay Immobilier, Lamotte Constructeur, Lotissam, Nexity Foncier Conseil, la SARA, Val d'Erdre Promotion.

7 PARTENAIRES BANCAIRES

Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, Banque Populaire Atlantique, Caisse d'Épargne Bretagne Pays de la Loire, CIC Banque CIO-BRO, Crédit Agricole Atlantique Vendée, Crédit Foncier de France-Foncier Expertise, Crédit Mutuel Loire Atlantique Centre-Ouest

10 MEMBRES D'HONNEUR (COLLECTIVITÉS ET AMÉNAGEURS PUBLICS)

4 collectivités : Angers Loire Métropole, CAP Atlantique, la Carène, Nantes Métropole
6 aménageurs : Nantes Métropole Aménagement, Loire Océan Développement, la SELA, la SARA et la SODEMEL, la SONADEV

PRINCIPAUX INDICATEURS PUBLIÉS DANS LES NOTES DE CONJONCTURE

PROMOTION IMMOBILIÈRE ET ACCESSION SOCIALE

- Flux trimestriels détaillés entre collectif et individuel : nombre de programmes en cours, nombre de mises en vente, de réservations brutes, de désistements, de réservations nettes, de retraits de commercialisation, de logements restant à l'offre en fin de période délai théorique d'écoulement de l'offre disponible
- État d'avancement des logements disponibles à la vente : en pré-commercialisation non mis en chantier, mis en chantier non livrés, livrés
- Détail de la destination des ventes : entre investisseurs et propriétaires occupants
- Focus sur les ventes ayant bénéficié d'un dispositif de soutien à l'accession ou au locatif intermédiaire : part des ventes aidées dans le total des ventes à occupants et dans le total des ventes à investisseurs, part des ventes en TVA à taux réduits, en TVA à taux plein, mise en évidence de la complémentarité des dispositifs, voire de certains emboîtements, détail des ventes en PSLA suivant le type de montage d'opération
- Part des ventes en secteurs aménagés, détail par procédures et montages financiers, distinction entre aménagement privé et aménagement public
- Évolution des prix au m² en collectif libre, hors parking et parking inclus, concernant les ventes et l'offre disponible
- Volumes de ventes et d'offre disponible en collectif par tranches de prix au m²
- Analyse des ventes et de l'offre disponible par types de logements, en secteur libre et en secteur aidé : volumes, parts, surfaces et prix unitaires, en moyenne et en tranches
- Palmarès des ventes et des prix par quartiers, par secteurs et par communes
- Palmarès des ventes et des prix par zonage fiscal
- Synoptiques et cartographie des programmes en cours de commercialisation

RÉSIDENCES GÉRÉES AVEC SERVICES

- Flux trimestriels : nombre de programmes en cours, nombre de mises en vente, de réservations nettes, de retraits de commercialisation, de logements restant à l'offre
- Détail par type de résidences (séniors, EHPAD, étudiants, affaires, loisir) : nombre de résidences, nombre de logements, prix moyen HT du m², dont mobilier, redevance mensuelle HT du m² et rentabilité garanties par le bail commercial
- Montages juridiques (résidence de tourisme, résidence services, exploitation hôtelière)
- Suivant le type de résidence, répartition typologique, surfaces et prix unitaires moyens
- Synoptique des programmes en cours de commercialisation

VENTES EN BLOC ENTRE PROMOTEURS IMMOBILIERS ET BAILLEURS

- Flux trimestriels détaillés entre collectif et individuel : nombre de programmes et de logements ayant fait l'objet d'une vente en bloc, répartis suivant le type de bailleur
- Synoptique des opérations vendues en bloc

INDIVIDUEL AMÉNAGÉ

- Segmentation des mises en chantier de logements ordinaires individuels purs entre diffus et loti, détail par secteurs géographiques
- Répartition des mises en chantier en individuel loti suivant le profil de territoire (urbain, périurbain, rural, secteurs touristiques)
- Évolution des tailles moyennes de parcelles, des densités à l'hectare et de la consommation foncière suivant la maîtrise d'ouvrage : individuel loti par les professionnels, individuel loti par les communes et les particuliers, individuel diffus
- Flux semestriels : nombre de programmes en cours, nombre de mises en vente, de réservations brutes, de désistements, de réservations nettes, de retraits de commercialisation, de parcelles restant à l'offre en fin de période, délai théorique d'écoulement de l'offre disponible
- Ventilation des ventes d'individuel loti par secteurs géographiques
- Part des ventes à investisseurs
- Part des ventes aidées par un dispositif de soutien
- Ventilation des ventes d'individuel loti par type de procédure (ZAC, lotissement), détaillée entre aménagement privé et aménagement public
- Ventilation des ventes par type d'intervenant
- Ancienneté de l'offre disponible en fonction de la date de mise en commercialisation
- Évolution des surfaces et prix unitaires moyens des parcelles vendues et de l'offre disponible en secteur privé
- Ventilation de ventes et de l'offre disponible par tranche de surfaces et par tranches de prix
- Analyse par zonage fiscal : mises en vente, ventes, offre disponible, surfaces et prix unitaires moyens
- Palmarès des ventes, des surfaces et des prix moyens par secteurs
- Synoptiques des programmes en cours de commercialisation

OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT

- Nombre de logements cédés dans le cadre de lots de droits à construire
- Programmation type des opérations mixtes (lots à bâtir et droits à construire) : répartition par forme urbaine et par destination (individuel loti, promotion immobilière, logement social)
- Densité des opérations mixtes, comparée aux opérations à 100 % en lots à bâtir

GLOSSAIRE

Accession abordable. Catégorie de logements destinés à être acquis par des ménages à revenus moyens (sous condition de ressources définies par certaines collectivités territoriales). Certaines de ces collectivités encouragent la production, notamment en réduisant la charge foncière en diminuant le prix des droits à construire (terrains sous maîtrise publique ou aménagés) en contrepartie du respect d'un prix de vente plafond. *(voir page 71)*

Accession sociale. Ensemble de dispositifs permettant à des ménages aux revenus modestes d'accéder à la propriété. En particulier, le PSLA (prêt social de location accession) permet de financer des résidences principales destinées à être louées avec option d'achat.

BBC. Bâtiment basse consommation. Un logement BBC consomme moins de 50 kWh/m² d'énergie primaire.

Charge foncière. La charge foncière est le prix d'acquisition d'un terrain viabilisé. On parle communément de « vente de charge foncière » pour désigner la vente d'un terrain constructible.

Déciles de revenus. Les 9 valeurs de revenus qui répartissent les ménages en 10 groupes de même effectif, des revenus les plus faibles aux plus élevés. Ainsi, 10 % des ménages ont des revenus inférieurs au 1^{er} décile, 20 % ont des revenus inférieurs au 2^e décile, 90 % ont des revenus inférieurs au 9^e décile etc. Le 5^e décile est la valeur médiane des revenus : 50 % des ménages gagnent moins, 50 % gagnent plus. *(Voir page 70)*

Démembrement social. Montage juridique dans lequel un bailleur social n'acquiert que l'usufruit de logements et non leur pleine propriété (démembrement de la propriété, la nue propriété étant vendue à un investisseur privé). Il loue ces logements et les entretient pendant un certain nombre d'années avant de restituer l'usufruit au nu-propriétaire. *(Voir page 63)*

Droits à construire. surface de plancher autorisée au titre d'un permis de construire devenu définitif.

Habitat intermédiaire. Voie médiane entre l'individuel et le collectif, se définissant par la conjonction de trois critères : un accès individuel, un espace extérieur privatif et une hauteur maximale de R+3. *(Voir page 45)*

Logement individuel diffus. Maison construite sur une parcelle isolée à l'initiative d'un particulier.

Logement individuel aménagé. Ensemble de maisons construites selon un plan d'ensemble. L'individuel aménagé implique l'intervention d'un aménageur professionnel qui définit des règles architecturales et urbaines en concertation avec la collectivité et vend des surfaces à bâtir après avoir remembré un foncier.

Logement individuel groupé. Ensemble de maisons construites par un même promoteur.

Logement intermédiaire (loi de finances 2014). Nouvelle catégorie de logements aidés, à destination des investisseurs institutionnels ; ils bénéficieront d'avantages fiscaux (TVA, taxe foncière) sous réserve de respecter des conditions de location (plafond de loyers et conditions de ressources d'après le dispositif Duflot).

Loi ALUR. Loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové, votée le 20 février 2014. Elle traite de la modernisation des règles d'urbanisme et de la transition écologique des territoires, et réforme les lois de 1989 sur les rapports locatifs et de 1965 sur les copropriétés.

Parcours résidentiel. Changements successifs de logement en réponse à des besoins nouveaux (naissances, séparation, veuvage, changement professionnel) ou des évolutions de ressources.

Péréquation. Différence de prix de vente imposé au promoteur sur une opération (vente logement social, logement abordable) sans lien avec le coût de fabrication, générant des ventes à perte. *(Voir page 59)*

Primo-accédant / Primo-accession. Ménage se rendant pour la première fois propriétaire de son logement / Première acquisition.

PLS / PLUS / PLAI. Prêts locatifs conventionnés (social / à usage social / aidé d'intégration). Ces prêts sont réservés au financement des logements sociaux ; le type de prêt utilisé détermine un seuil de revenu pour l'éligibilité des ménages à bénéficier des logements correspondants.

PLS investisseur. Désigne l'utilisation du prêt locatif social (PLS) par un investisseur qui n'est pas un bailleur social (et qui peut être une personne physique). Le locataire ne doit pas dépasser un plafond de ressources défini par la loi.

PLU Plan local d'urbanisme.

PLH. Programme local de l'habitat.

PSLA. Prêt social de location accession. Voir Accession sociale.

Résidences gérées. Résidences dont le fonctionnement est confié à un gestionnaire qui propose la location avec services. L'investisseur s'engage auprès du gestionnaire par un bail commercial. Ces résidences peuvent être à destination des étudiants, des seniors ou en formule hôtelière (tourisme, loisirs).

RT 2012. Réglementation thermique 2012.

Typologies. Types de logement : T1 (ou studio), T2, T3, etc., définis par leur nombre de pièces. *(Voir page 63)*

VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement). Vente de logements sur plans ou de logements non achevés. Quand il ne les construit pas lui-même (maîtrise d'ouvrage directe), un bailleur social peut acheter des logements en VEFA à un promoteur auquel il imposera un cahier des charges. *(Voir page 61)*

Vente en bloc. Vente d'un ensemble de logements voire d'un immeuble à un seul investisseur.

Vente à investisseur. Vente à un propriétaire (personne physique ou morale) qui mettra le logement en location, par opposition à un propriétaire qui l'occupera lui-même. *(Voir page 47)*

Ventes aidées. Ventes de logements dont la production a été facilitée par une aide financière publique : TVA réduite, prêts bonifiés, accords de prix maîtrisés, etc.

Zonage fiscal / Zones A, B1, B2 et C. Classement des communes par zone définissant des conditions différentes par l'application des dispositifs d'investissement (Duflot...) et le PTZ. *(Voir page 53)*

DONNÉES ISSUES DE L'OBSERVATOIRE OLOMA

ACTIVITÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE PAR SECTEUR

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mises en vente	4 166	3 812	6 146	6 891	5 857	4 638
Ventes	2 677	5 114	5 799	5 557	3 753	3 868
Retraits*	586	667	210	402	833	931
Offre commerciale	4 823	2 854	2 991	3 923	5 193	5 032
Vente en bloc (nbre logts)	849	1 190	517	626	815	738
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mises en vente	2 667	2 259	3 866	4 645	4 231	2 995
Ventes	1 593	3 257	3 927	3 719	2 799	2 699
Retraits*	282	544	96	120	363	464
Offre commerciale	2 919	1 377	1 220	2 026	3 094	2 926
Vente en bloc (nbre logts)	743	799	364	373	565	484
Angers Loire Métropole	2009	2010	2011	2012	2013	
Mises en vente	559	1 141	1 158	617	468	
Ventes	726	832	778	361	429	
Retraits*	0	0	138	231	204	
Offre commerciale	409	718	960	985	820	
Vente en bloc (nbre logts)	135	82	145	145	87	
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mises en vente	303	630	683	652	427	365
Ventes	451	655	513	567	271	258
Retraits*	65	64	84	78	158	194
Offre commerciale	524	435	521	528	526	439
Vente en bloc (nbre logts)	17	132	52	51	29	0
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mises en vente	406	219	106	165	167	354
Ventes	169	216	231	165	103	182
Retraits*	73	15	0	51	5	0
Offre commerciale	342	330	205	154	213	385
Vente en bloc (nbre logts)	6	10	19	57	33	92

* Retraits : logements mis en vente puis retirés de la commercialisation.

VENTES EN SECTEURS AMÉNAGÉS

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	803	1456	2214	1992	1315	1419
%	30 %	28 %	38 %	36 %	35 %	37 %
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	583	1081	1724	1402	1020	1065
%	37 %	33 %	44 %	38 %	36 %	39 %
Angers Loire Métropole		2009	2010	2011	2012	2013
Ventes		213	289	358	165	223
%		29 %	35 %	46 %	46 %	52 %
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	101	105	115	161	62	47
%	22 %	16 %	22 %	28 %	23 %	18 %
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	0	0	0	15	7	7
%	0 %	0 %	0 %	9 %	7 %	4 %

VENTES AIDÉES EN ACCESSION

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	295	879	967	990	857	764
% des ventes en accession	20 %	49 %	57 %	50 %	51 %	44 %
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	179	505	567	637	584	510
% des ventes en accession	22 %	55 %	57 %	55 %	56 %	51 %
Angers Loire Métropole		2009	2010	2011	2012	2013
Ventes		239	263	236	170	138
% des ventes en accession		75 %	91 %	65 %	69 %	51 %
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	34	84	64	46	25	29
% des ventes en accession	11 %	34 %	41 %	29 %	18 %	24 %
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	6	32	7	3	13	14
% des ventes en accession	5 %	26 %	8 %	3 %	21 %	11 %

VENTES EN PROMOTION LIBRE PAR TYPOLOGIE (EN %)

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
T1/T1 bis	11 %	12 %	11 %	9 %	8 %	7 %
T2	37 %	37 %	38 %	41 %	39 %	39 %
T3	31 %	34 %	34 %	33 %	33 %	35 %
T4	17 %	14 %	14 %	15 %	17 %	15 %
T5 et +	4 %	3 %	3 %	3 %	3 %	3 %
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
T1/T1 bis	16 %	15 %	13 %	12 %	9 %	9 %
T2	35 %	38 %	40 %	41 %	42 %	43 %
T3	30 %	32 %	33 %	33 %	33 %	35 %
T4	15 %	12 %	12 %	12 %	14 %	11 %
T5 et +	5 %	3 %	2 %	2 %	2 %	2 %
Angers Loire Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
T1/T1 bis		6 %	6 %	4 %	3 %	2 %
T2		35 %	28 %	38 %	24 %	24 %
T3		41 %	34 %	34 %	33 %	43 %
T4		13 %	25 %	19 %	29 %	22 %
T5 et +		4 %	7 %	5 %	11 %	9 %
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
T1/T1 bis	3 %	7 %	7 %	5 %	6 %	8 %
T2	32 %	39 %	43 %	49 %	37 %	39 %
T3	40 %	34 %	37 %	30 %	35 %	32 %
T4	22 %	18 %	9 %	10 %	13 %	19 %
T5 et +	2 %	3 %	3 %	5 %	9 %	3 %
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
T1/T1 bis	2 %	4 %	1 %	10 %	7 %	7 %
T2	28 %	27 %	35 %	27 %	19 %	33 %
T3	29 %	31 %	41 %	35 %	39 %	35 %
T4	33 %	29 %	19 %	26 %	27 %	18 %
T5 et +	7 %	8 %	3 %	2 %	8 %	7 %

VENTES DE SURFACES À BÂTIR AMÉNAGÉES

Périmètre total OLOMA	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	803	1289	1300	1137	1461
Prix unitaire moyen	80 008	83 139	81 412	83 647	75 187
Surface moyenne	603	572	517	525	481
Nantes Métropole	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	167	362	390	184	186
Prix unitaire moyen	92 880	93 469	105 408	139 938	115 228
Surface moyenne	420	428	468	575	489
Angers Loire Métropole	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	31	137	106	151	232
Prix unitaire moyen	87 692	104 097	58 982	61 839	64 439
Surface moyenne	648	613	351	398	370
La CARENE	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	61	45	53	19	85
Prix unitaire moyen	104 952	110 258	87 018	77 273	68 171
Surface moyenne	532	748	484	713	444
CAP Atlantique	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	60	68	57	65	105
Prix unitaire moyen	108 032	109 603	95 601	95 735	79 974
Surface moyenne	713	723	681	649	505

ÉTAT DE L'OFFRE COMMERCIALE (AU 31/12)

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Offre sur plan	1922	1389	1810	2266	2557	2152
Offre en chantier	2524	1251	1013	1437	2346	2408
Offre livrée	377	214	168	220	290	472
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Offre sur plan	1348	756	696	1182	1745	1230
Offre en chantier	1448	540	490	802	1265	1578
Offre livrée	123	81	34	42	84	118
Angers Loire Métropole	2009	2010	2011	2012	2013	
Offre sur plan	191	546	593	388	333	
Offre en chantier	201	171	345	561	344	
Offre livrée	17	1	22	36	143	
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Offre sur plan	110	283	375	292	178	213
Offre en chantier	333	119	118	184	295	175
Offre livrée	81	33	28	52	53	51
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Offre sur plan	172	60	26	58	62	169
Offre en chantier	156	248	115	26	86	143
Offre livrée	14	22	64	70	65	73

PRIX DE VENTE EN LIBRE EN COLLECTIF HORS STATIONNEMENT (€/M²)

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ensemble	3 079	3 080	3 226	3 425	3 425	3 468
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moyenne	3 178	3 162	3 258	3 552	3 499	3 458
Nantes	3 462	3 386	3 450	3 796	3 806	3 784
Communes périphériques	2 798	2 827	3 015	3 223	3 202	3 182
ALM	2009	2010	2011	2012	2013	
Moyenne	2 797	3 076	2 980	2 906	2 946	
Angers	2 930	3 136	3 108	2 973	3 048	
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moyenne	2 848	2 868	3 022	3 104	3 318	3 187
Saint-Nazaire	2 707	2 749	2 836	2 951	2 859	2 896
Pornichet	4 661	4 281	4 125	4 117	4 012	3 836
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Moyenne	3 860	3 941	3 954	3 872	3 792	5 339
La Baule-Escoublac	4 077	4 290	4 673	4 050	4 013	6 486

VENTES À INVESTISSEURS)HORS VENTES EN BLOC)

Périmètre total OLOMA	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	1 193	3 336	4 091	3 570	2 087	2 120
%	45 %	65 %	71 %	64 %	56 %	55 %
Nantes Métropole	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	772	2 333	2 936	2 559	1 754	1 698
%	48 %	72 %	75 %	69 %	63 %	63 %
ALM	2009	2010	2011	2012	2013	
Ventes	408	543	415	114	158	
%	56 %	65 %	53 %	32 %	37 %	
La CARENE	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	155	410	355	406	129	138
%	34 %	63 %	69 %	72 %	48 %	53 %
CAP Atlantique	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ventes	40	94	148	62	42	49
%	24 %	44 %	64 %	38 %	41 %	27 %

DONNÉES ISSUES DE L'OBSERVATOIRE CINA-AURAN

DONNÉES BRUTES DE L'OBSERVATOIRE CINA-AURAN - HORS REDRESSEMENT

Les informations présentées ci-contre proviennent du dispositif d'observation mis en place en partenariat par le CINA et l'AURAN depuis 2010.

(CINA : Club immobilier Nantes Atlantique, AURAN : Agence d'urbanisme de la région nantaise)

Ce dispositif s'appuie sur une base de données constituée à partir des fichiers de logements en location de 5 gestionnaires de biens et 3 offices notariaux volontaires.

Les données collectées décrivent chaque logement en termes de localisation, caractéristiques (nombre de pièces, type, ancienneté, surface...), niveau de loyer et de charges, occupation /vacance et performance énergétique.

Les données sont collectées par l'AURAN

auprès de chaque professionnel.

Près de 11 200 logements sont ainsi observés chaque trimestre en Loire-Atlantique dont plus de 10 200 dans l'aire urbaine de Nantes.

LOYER MOYEN EN COLLECTIF SUR NANTES MÉTROPOLE

€/m ² hors charges	2011				2012				2013			
	Trimestres	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3
Tous logements	10,2	10,3	10,3	10,4	10,4	10,5	10,5	10,5	10,6	10,6	10,6	
Construits après 2000	10,6	10,7	10,7	10,7	10,8	10,8	10,9	10,9	10,9	10,9	10,7	

VACANCE SUR NANTES MÉTROPOLE (TOUS LOGEMENTS)*

JOURS DE VACANCE AU COURS DU TRIMESTRE PAR LOGEMENT ET EN %

Trimestres	2011				2012				2013			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	
Jours	2,4	3,28	3,7	2,62	3,28	3,61	3,32	2,65	3,76	4,5	4,59	
%	2,7 %	3,6 %	4,0 %	2,8 %	3,6 %	4,0 %	3,6 %	2,9 %	4,2 %	4,9 %	5,0 %	

Au 3^e trimestre 2013, le nombre de jours est de 2,58 pour les logements construits entre 2012 et 2013

VACANCE SUIVANT L'ANNÉE DE CONSTRUCTION AU 30/09/2013

JOURS DE VACANCE AU COURS DU TRIMESTRE PAR LOGEMENT ET EN %

	Aire urbaine de Nantes		Nantes Métropole	
	Jours	%	Jours	%
Avant 1950	5,1	5,6 %	5,0	5,4 %
1950-1979	7,6	8,3 %	7,7	8,4 %
1980-1989	5,4	5,9 %	5,4	5,9 %
1990-1999	4,8	5,2 %	4,8	5,2 %
Depuis 2000	3,6	3,9 %	3,6	3,9 %

LOYER MENSUEL HORS CHARGES AU 31/12/2013

€/m ²	Aire urbaine de Nantes	Nantes Métropole	Nantes Métropole : logements neufs **
Ensemble des logements	10,5	10,6	10,7
Appartements	10,6	10,6	10,7
Maisons	9,4	9,6	10,2
T1	13,6	13,6	12,2
T1bis	12,7	12,7	12,0
T2	11,1	11,1	11,1
T3	9,9	10,0	10,2
T4	9,3	9,3	9,8
T5 et plus	8,9	9,1	9,7

* Vacance hors livraison du trimestre

** Construits en 2012-2013

DONNÉES ISSUES D'AUTRES SOURCES

ÉVOLUTIONS DÉMOGRAPHIQUES

SOURCES : INSEE, RP 1968 À 1990 DÉNOMBREMENTS, RP1999 ET RP2010
EXPLOITATIONS PRINCIPALES

Évolution du nombre d'habitants	1968	1975	1982	1990	1999	2008
Pays de la Loire	2 582 866	2 767 163	2 930 398	3 059 112	3 222 784	3 571 495
Loire-Atlantique	861 452	934 499	995 498	1 052 183	1 134 493	1 282 052
Maine-et-Loire	585 563	629 849	675 321	705 882	733 213	784 810
Nantes Métropole (CU)	411 555	460 825	475 229	505 076	554 601	587 522
Angers Loire Métropole (CA)	183 869	210 833	226 696	243 938	262 897	265 829
La CARENE	99 337	106 515	110 471	108 399	110 271	117 299
CAP Atlantique (CA)	44 385	48 376	52 434	58 461	64 108	72 262

TAUX DE CHOMAGE (%)

SOURCE : INSEE, TAUX DE CHÔMAGE AU SENS DU BIT ET TAUX DE CHÔMAGE LOCALISÉ

Trimestres	2010				2011				2012				2013		
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3
France Métropolitaine	9,40	9,30	9,30	9,20	9,10	9,10	9,20	9,30	9,50	9,80	9,90	10,10	10,40	10,40	10,50
Pays de la Loire	8,40	8,30	8,20	8,00	7,90	7,80	7,80	7,90	8,20	8,50	8,50	8,80	9,00	9,40	9,10
Loire-Atlantique	8,70	8,60	8,40	8,20	8,00	7,90	7,80	7,80	8,10	8,40	8,30	8,40	8,70	9,10	8,90
Maine-et-Loire	8,60	8,50	8,40	8,30	8,10	8,10	8,20	8,50	8,70	9,00	9,00	9,40	9,60	9,90	9,70

EFFECTIFS SALARIÉS : CONSTRUCTION ET IMMOBILIER

SOURCE : ACCOSS

Construction	2008	2009	2010	2011	2012
France	1 385 700	1 322 829	1 318 016	1 314 899	1 293 558
Pays de la Loire	87 003	84 360	84 560	85 638	84 649
Immobilier	2008	2009	2010	2011	2012
France	244 116	235 934	240 315	238 758	232 804
Pays de la Loire	10 537	9 974	9 905	9 968	9 758
Promotion immobilière	2008	2009	2010	2011	2012
France	23 661	21 919	22 601	23 762	24 039
Pays de la Loire	816	808	908	1 019	1 021
Loire-Atlantique	458	442	555	597	601
Maine-et-Loire	110	116	119	147	162

STRUCTURE DU PARC DE LOGEMENTS

SOURCES : INSEE, RP1968 À 1990 DÉNOMBREMENTS, RP1999 ET RP2010

EXPLOITATIONS PRINCIPALES

Nombre de logements	1968	1975	1982	1990	1999	2010
Pays de la Loire	900 205	1 064 672	1 234 161	1 383 810	1 568 367	1 838 757
Loire-Atlantique	306 777	366 691	422 475	480 032	552 391	657 798
Maine-et-Loire	190 336	219 678	255 800	285 148	316 460	365 335
Nantes Métropole (CU)	134 710	168 147	188 023	216 245	253 223	290 922
Angers Loire Métropole (CA)	59 893	73 296	88 453	101 293	117 819	131 297
La CARENE	34 199	40 003	45 923	49 929	56 069	65 074
CAP Atlantique (CA)	27 366	33 769	40 552	48 996	59 503	69 495

Catégories de logements en 2010	Ensemble	Résidences principales	Résidences secondaires et logements occasionnels	Logements vacants	Maisons	Appartements
Pays de la Loire	1 838 757	1 531 069	200 503	107 185	1 324 503	495 288
Loire-Atlantique	657 798	554 904	69 743	33 151	415 799	234 712
Maine-et-Loire	365 335	332 027	10 297	23 011	257 715	103 528
Nantes Métropole (CU)	290 922	271 413	5 550	13 959	124 890	163 572
Angers Loire Métropole (CA)	131 297	121 981	1 867	7 448	57 878	71 800
La CARENE	65 074	53 147	7 930	3 998	36 196	27 910
CAP Atlantique (CA)	69 495	32 851	34 180	2 464	45 413	22 179

Statut d'occupation en 2010	Ensemble	Propriétaire	Locataire	dont d'un logement HLM loué vide	Logé gratuitement
Pays de la Loire	1 531 069	982 190	528 913	187 186	19 966
Loire-Atlantique	554 904	347 536	199 893	65 407	7 474
Maine-et-Loire	332 027	199 010	129 039	55 111	3 977
Nantes Métropole (CU)	271 413	142 586	124 989	45 510	3 838
Angers Loire Métropole (CA)	121 981	54 826	65 532	30 247	1 623
La CARENE	53 147	31 694	20 724	9 019	728
CAP Atlantique (CA)	32 851	23 576	8 655	1 872	620

CONSTRUCTION NEUVE

**SOURCE SIT@DEL2 : DONNÉES SITADEL DE LOGEMENTS ORDINAIRES COMMENCÉS
EN NEUF ET EN ACQUISITION AMÉLIORATION ET EN DATE DE PRISE EN COMPTE**

Nbre de logements ordinaires commencés	2000	2001	2002	2003
Pays de la Loire	21 533	20 713	23 388	24 202
Loire-Atlantique	8 346	7 875	9 438	9 182
Maine-et-Loire	3 565	3 599	3 787	4 060
Nantes Métropole (CU)	2 800	2 472	3 402	3 763
Angers Loire Métropole (CA)	977	783	988	957
La CARENE	998	946	1 061	648
CAP Atlantique (CA)	871	799	955	734

**SOURCE SITADEL : DONNÉES SITADEL DE LOGEMENTS ORDINAIRES COMMENCÉS
EN NEUF ET EN ACQUISITION AMÉLIORATION ET EN DATE RÉELLE**

Nbre de logements ordinaires autorisés	2000	2001	2002	2003
Pays de Loire	24 042	23 084	24 321	26 937
Loire-Atlantique	9 766	9 133	9 299	10 486
Maine-et-Loire	3 819	3 906	4 181	4 360
Nantes Métropole (CU)	3 837	2 938	3 529	3 782
Angers Loire Métropole (CA)	1 063	861	1 182	1 039
La CARENE	1 056	1 199	705	802
CAP Atlantique (CA)	880	994	957	1 103

LOGEMENTS SOCIAUX

SOURCE : OBSERVATOIRE O'LIVE DE L'USH

Logements locatifs sociaux agréés aux maîtres d'ouvrage HLM	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Ensemble
Loire-Atlantique	1 315	1 771	1 484	1 696	2 490	2 487	2 934	14 177
Maine-et-Loire	1 017	1 259	854	1 172	2 047	1 886	1 011	9 246
Mayenne	357	228	189	192	185	173	189	1 513
Sarthe	239	350	452	339	387	525	542	2 834
Vendée	566	548	451	588	689	533	568	3 943
Pays de la Loire	3 494	4 156	3 430	3 987	5 798	5 604	5 244	31 713

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
28 581	30 939	30 880	31 443	23 051	22 283	27 574	31 534	22 695
11 360	11 732	10 651	12 107	9 084	9 331	12 672	15 298	10 647
4 742	5 091	5 509	6 390	3 803	4 483	5 655	5 942	3 657
4 430	4 745	3 232	4 884	4 281	3 705	7 113	8 655	5 590
1 348	1 239	1 470	1 793	971	1 975	3 060	3 276	1 548
814	1 019	1 407	1 377	959	1 151	1 617	1 507	809
1 185	990	914	903	575	753	575	635	929

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
32 185	34 539	35 822	30 481	26 690	20 811	30 266	29 493	28 134
12 100	13 455	14 127	11 235	11 269	9 303	13 774	14 664	13 755
5 522	6 054	6 942	5 734	4 936	3 832	7 065	4 737	5 045
5 210	5 457	5 700	4 811	4 676	4 849	7 597	7 994	7 318
1 616	1 845	2 058	1 787	2 120	1 539	4 307	2 264	2 755
841	1 444	1 926	1 008	1 712	9 86	1 427	1 589	1 321
1 136	1 029	985	977	768	375	785	809	1 112

MARCHÉ DE L'ANCIEN

SOURCE : NOTAIRES PERVAL

Prix moyen en collectif au m ² dans l'ancien	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Loire-Atlantique	2 470 €	2 408 €	2 461 €	2 632 €	2 651 €	2 558 €
Nantes Métropole (Hors Nantes)	1 984 €	1 888 €	1 938 €	2 076 €	2 043 €	2 069 €
Ville de Nantes	2 390 €	2 268 €	2 401 €	2 595 €	2 626 €	2 575 €
La CARENE	2 919 €	2 672 €	2 449 €	2 615 €	2 583 €	2 485 €
Maine-et-Loire	1 815 €	1 692 €	1 786 €	1 831 €	1 828 €	1 763 €
Ville d'Angers	2 004 €	1 846 €	1 950 €	1 960 €	2 043 €	1 875 €

Prix unitaire moyen en individuel dans l'ancien	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Loire-Atlantique	214 051 €	197 165 €	211 858 €	227 268 €	222 120 €	217 661 €
Nantes Métropole (Hors Nantes)	238 649 €	217 557 €	232 705 €	255 821 €	249 026 €	249 070 €
Ville de Nantes	295 333 €	273 095 €	293 663 €	327 394 €	317 018 €	308 105 €
La CARENE	202 177 €	182 290 €	207 639 €	204 162 €	217 670 €	198 571 €
Maine-et-Loire	164 837 €	154 692 €	161 136 €	166 467 €	151 000 €	150 384 €
Ville d'Angers	230 498 €	210 097 €	235 454 €	237 414 €	205 000 €	212 500 €

