

## Expertise éco

# LES PARCS D'ACTIVITÉS DE LOIRE-ATLANTIQUE : PANORAMA DES VENTES ET DISPONIBILITÉS



**P.2** Les ventes en 2018

**P.4** Les disponibilités  
début 2019

Les parcs d'activités économiques sont des lieux structurants pour le développement économique du département : les quelques 400 parcs existants accueillent environ 60% de l'emploi salarié privé de Loire-Atlantique - et cette part tend à croître avec le temps.

Ces espaces sont néanmoins aujourd'hui - au même titre que les espaces résidentiels - concernés par les objectifs de réduction de la conversion urbaine de terres naturelles ou agricoles. Ces objectifs présentent d'ores et déjà des conséquences sur les ventes. Si, en effet, en 2018, le niveau de commercialisation de nouveaux terrains est resté globalement stable par rapport aux années antérieures,

leur géographie s'est, elle, profondément remaniée : les ventes se sont nettement réduites dans les espaces urbains historiquement les plus demandés, tandis que les ventes s'accroissaient dans les espaces où les tensions entre demande et offre sont moins fortes. Ces tendances demanderont à être confirmées par les données plus

“ **Les ventes se sont nettement réduites dans les espaces urbains historiquement les plus demandés, tandis qu'elles s'accroissaient dans les espaces où les tensions entre demande et offre sont moins fortes.** ”

récentes, notamment celles prenant en compte les effets de la crise sanitaire. Elles interrogent néanmoins dès aujourd'hui l'aménagement du territoire départemental, notamment pour ce qui est des conséquences sur les mobilités, et, partant, sur le fonctionnement des entreprises

et leur capacité à accéder efficacement aux ressources urbaines (salariés, partenaires, équipements).

**PATRICK LE JALLÉ,**  
Élu de la CCI Nantes St-Nazaire en charge de l'urbanisme et du foncier économique



# LES VENTES EN 2018

Début 2019, la Loire-Atlantique comptait 406 parcs d'activités. Parmi eux, 69 ont enregistré au moins une vente en 2018, sur les 153 qui étaient ouverts à la commercialisation durant l'année.

**Dans ces 69 zones d'activités, les ventes de foncier atteignent 54 ha, soit un niveau proche du niveau moyen observé depuis 2014** (hors opération exceptionnelle du MIN de Nantes en 2016 et 2017).

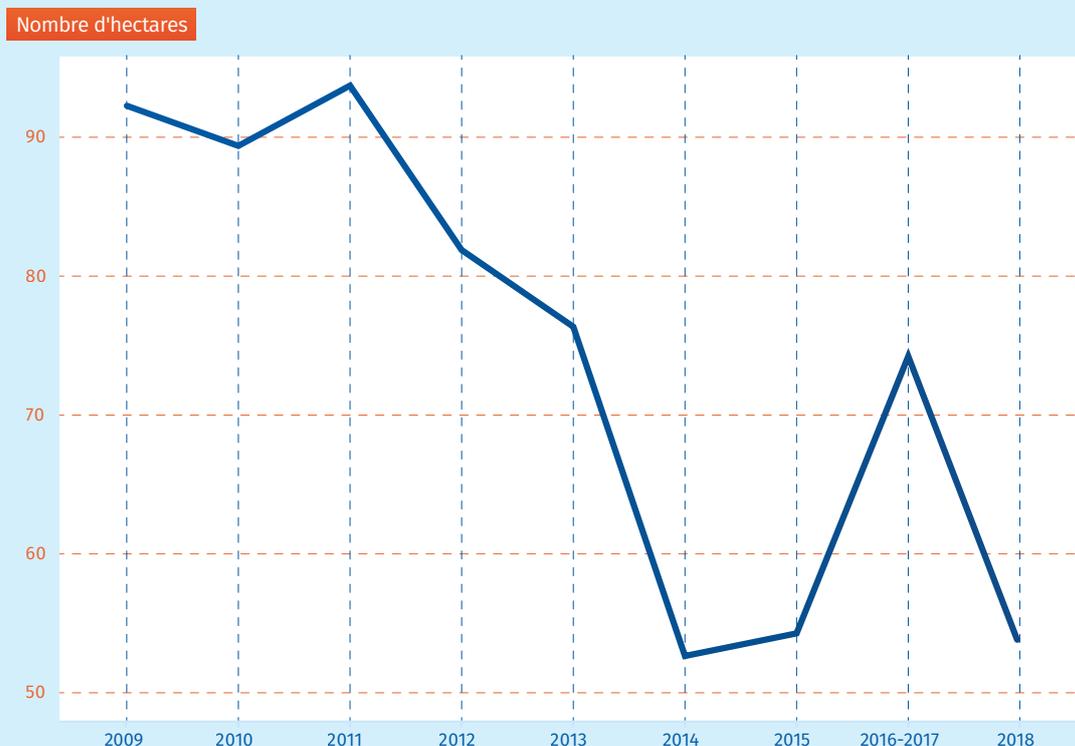
**La dynamique économique importante du département depuis le milieu des années 2010 ne s'est donc pas traduite - au contraire - par un accroissement de la consommation de foncier**, signalant pour partie la structuration croissante du tissu économique autour des activités tertiaires, mais aussi les conséquences d'une raréfaction de l'espace et d'un accroissement des prix qui incitent l'ensemble des acteurs à optimiser le foncier utilisé.

**L'influence de la raréfaction foncière est également sensible dans l'évolution de la géographie des ventes**, marquée en 2018 par une dispersion inédite.

Quand, les années précédentes, le poids de la première intercommunalité commercialisatrice de foncier oscillait entre 27% et 55% des ventes (à l'exception de 2011), elle ne compte en 2018 plus que pour 16%. Et, pour la première fois depuis dix ans, ce n'est ni Nantes Métropole ni la CARENE qui dominent les ventes : les deux intercommunalités sont dépassées par celles de Grandlieu et Pornic Agglo Pays de Retz (8.9 ha chacune), puis Sèvre et Loire, Estuaire et Sillon, le Pays d'Ancenis et Erdre et Gesvres. Les deux principales agglomérations du département enregistrent à l'inverse des niveaux de ventes très faibles, loin de leur niveau historique.

## Hectares vendus dans les parcs d'activités de Loire-Atlantique

(moyenne annuelle de 2009 à 2018 - hors foncier portuaire - Source : OPALA, CCI Nantes St-Nazaire)



La valeur annuelle moyenne de 2016-2017 (76 ha/an) est fortement influencée par l'opération exceptionnelle du transfert du MIN. En l'excluant, le niveau de commercialisation moyen pour ces deux années atteint 48 ha, soit un niveau équivalent au niveau moyen observé depuis 2014.

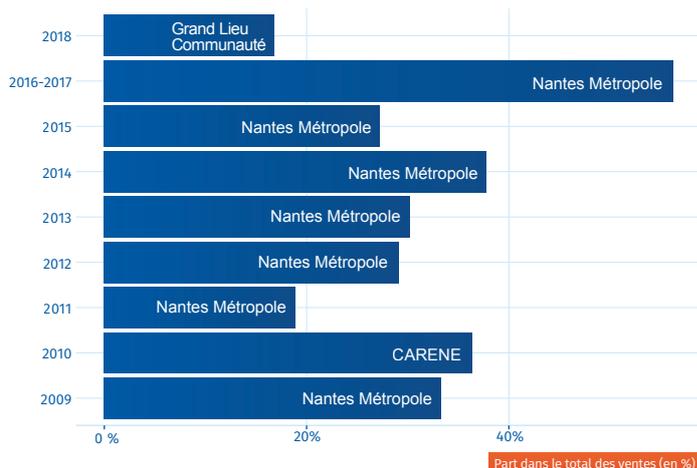
## LES VENTES EN 2018

Une part de cette dispersion apparente des ventes s'explique par les limites institutionnelles : **de nombreux parcs d'activités attractifs sont localisés à relative proximité de l'agglomération nantaise** (parcs de La Forêt et de Viais dans Grand Lieu Communauté, de Beau Soleil et du Plessis dans la CC Sèvre et Loire, de Biliais Deniaud et Bellevue dans la CC d'Erdre et Gesvres, ou encore de la Lande Saint Martin au sein de Clisson Sèvre et Maine Agglo).

Mais ce facteur institutionnel n'explique pas tout, et **les implantations plus éloignées de l'agglomération nantaise, proches des axes principaux** (notamment la RN165 vers St-Nazaire/Vannes) **ou de pôles urbains d'équilibre du département, se sont également accrues** : en 2018, ce ne sont ainsi plus que 40% des ventes qui se sont réalisées à moins de 20 km du centre de Nantes, contre plus de la moitié (53%) en 2016-2017 (et même 69% en intégrant l'opération du MIN).

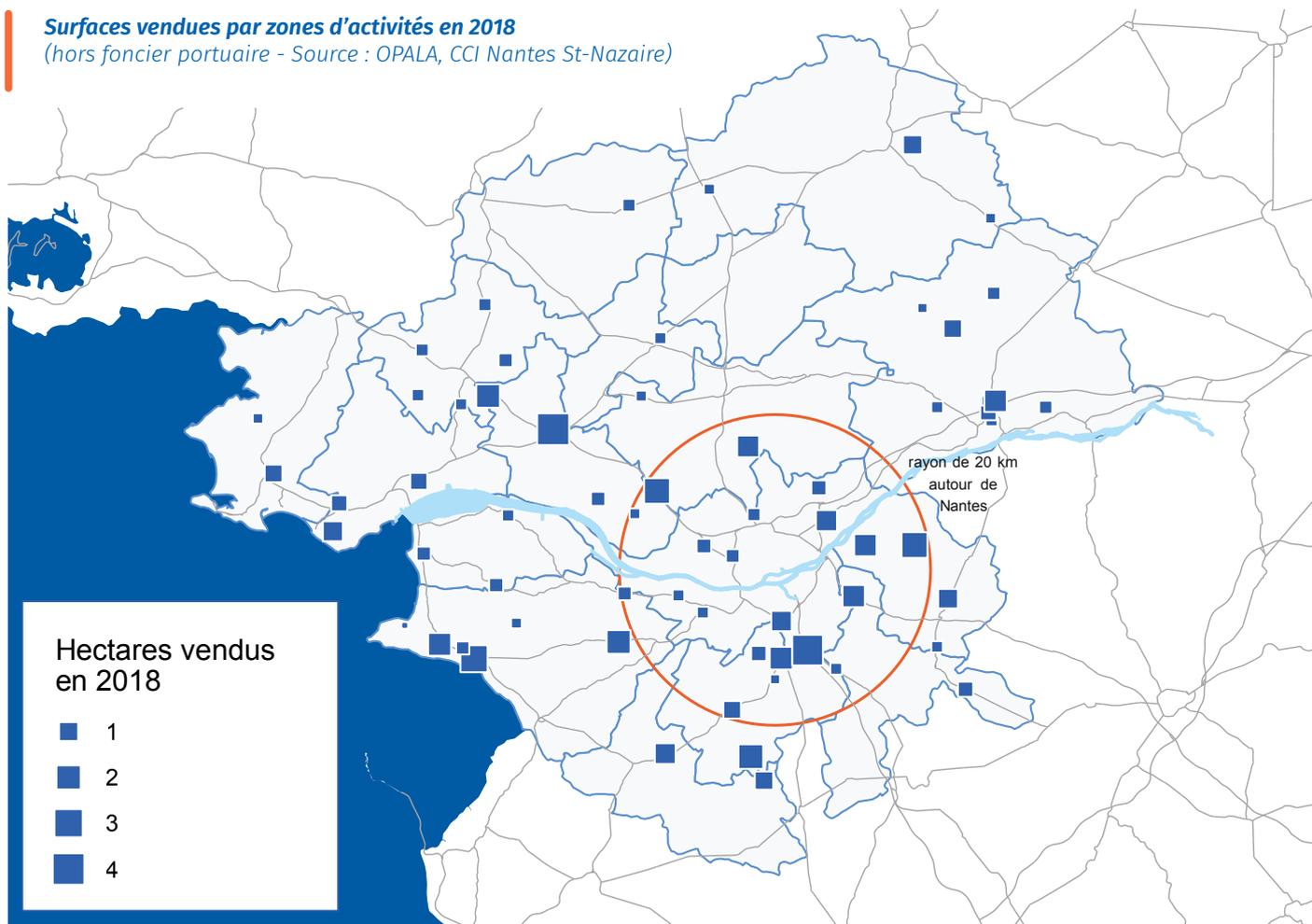
**Dans ce contexte, le prix de vente moyen des terrains vendus s'inscrit logiquement en net recul** : alors qu'il atteignait 45 €/HT/m<sup>2</sup> en 2016-2017 (39 € hors opération du MIN), il n'est plus que de 34 € en 2018. Ce prix de vente moyen reste largement supérieur au prix moyen des terrains dans les zones d'activités du département ouvertes à la commercialisation (27 €), **signalant l'importance donnée par les entreprises à la qualité de la localisation plutôt qu'au seul prix dans leur choix d'implantation.**

**Part de l'EPCI ayant enregistré le plus de ventes dans le total des ventes de l'année** (de 2009 à 2018 - hors foncier portuaire - Source : OPALA, CCI Nantes St-Nazaire)



### Surfaces vendues par zones d'activités en 2018

(hors foncier portuaire - Source : OPALA, CCI Nantes St-Nazaire)



# LES DISPONIBILITÉS DÉBUT 2019

Début 2019, ce sont 663 ha qui sont disponibles dans les zones d'activités de Loire-Atlantique, correspondant à en moyenne 9,6 années de commercialisation au rythme de la commercialisation moyenne de 2016-2018.

Les disponibilités se répartissent sur l'ensemble du département, avec des concentrations accrues autour de l'agglomération nantaise et, surtout, des principales voies routières, vers Saint-Nazaire (RN165) et Rennes (RN137). L'importance des disponibilités sur ce dernier axe contraste avec les ventes de ces dernières années : les délais de

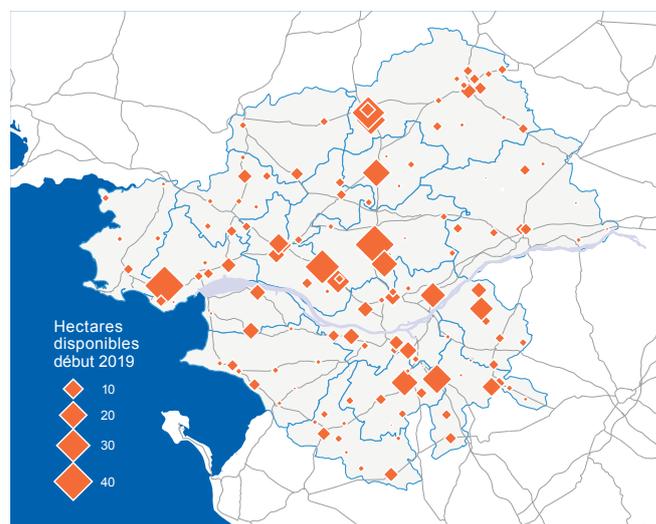
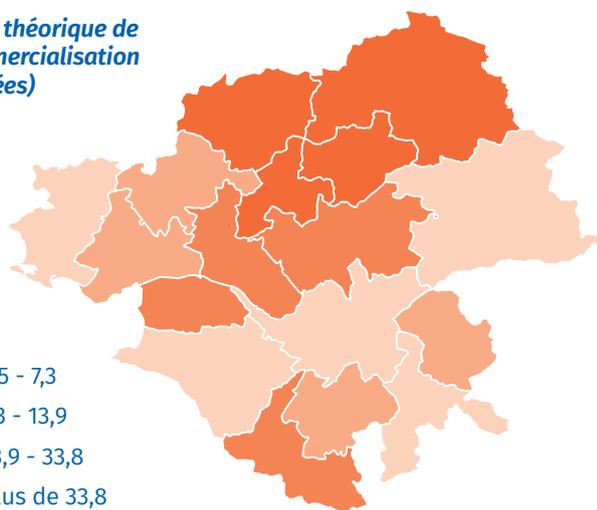
commercialisation théoriques sont importants dans le nord du département. D'autres zones connaissent à l'inverse de fortes voire très fortes tensions, avec des délais théoriques de commercialisation inférieurs à sept ans pour Cap Atlantique, Pornic Agglo, l'agglomération nantaise, le Pays d'Ancenis et Clisson Sèvre et Maine Agglo.

**Délais théoriques de commercialisation par EPCI**  
(Sur la base de la commercialisation moyenne 2016-2018 - hors foncier portuaire - Source : OPALA, CCI Nantes St-Nazaire)

**Surfaces disponibles par zones d'activités début 2019**  
(hors foncier portuaire - Source : OPALA, CCI Nantes St-Nazaire)

Délai théorique de commercialisation (années)

- 2,5 - 7,3
- 7,3 - 13,9
- 13,9 - 33,8
- plus de 33,8



## CONTACT

Erwan Baconnier - 02 40 44 60 69 - [erwan.baconnier@nantesstnazaire.cci.fr](mailto:erwan.baconnier@nantesstnazaire.cci.fr)

## SOURCES ET METHODOLOGIE

Les données proviennent de l'Observatoire des Parcs d'Activités de Loire-Atlantique (OPALA) de la CCI, sur la base d'une enquête annuelle réalisée auprès des EPCI de Loire-Atlantique.

UNE QUESTION ?



02 40 44 6000

[nantesstnazaire.cci.fr](http://nantesstnazaire.cci.fr)



@CCINantes

