

# Les acheteurs mettent le cap à l'ouest



**D**ouceur de vivre, espaces naturels somptueux et villes authentiques, logements spacieux encore abordables...

Depuis plusieurs mois, la façade occidentale du pays semble faire figure d'eldorado pour les acheteurs immobiliers, au point que certains commentateurs n'hésitent pas à évoquer une véritable « ruée vers l'ouest ». Si Bordeaux, Rennes ou Nantes n'ont pas attendu 2021 pour briller sous la lumière des projecteurs, ce sont désormais tous les territoires d'une large bande littorale, du Touquet à Hendaye, qui suscitent l'engouement

**Prisée pour sa qualité de vie et son accès désormais facile depuis Paris, la façade ouest du pays connaît une véritable euphorie. Les prix explosent partout, même dans les petites villes! Le pouvoir d'achat des Franciliens n'explique pas tout; un phénomène de rattrapage et le manque d'offres attisent la flambée...**

des acquéreurs. Le marché immobilier y connaît un puissant dynamisme.

En Bretagne par exemple, la demande explose, y compris sur des zones longtemps dédaignées des investisseurs : « A Brest, la demande s'est accrue de +58 % sur un an », se réjouit Elena Azria, directrice du développement du groupe Océanic.

« Le trafic sur les annonces est en hausse de +60 % en Bretagne et Normandie », confirme Nicolas Gay, président et cofondateur de Welmo.

Le peu de stock proposé à la vente trouve très rapidement preneur. « La résidence que nous proposons à Bayonne s'est vendue dans sa quasi-totalité en deux mois ; à Bordeaux nous avons enregistré

tré quinze réservations en deux jours pour un programme avec vue sur la Garonne », relate Paul Lassalle, directeur commercial France chez Cogedim. Le neuf comme l'ancien sont concernés. « Alors qu'il était traditionnellement plutôt cyclique, saisonnier, en lien avec l'attrait balnéaire de la région, le marché immobilier de la façade ouest est désormais dynamique toute l'année », souligne Gautier Allard, directeur général de ClubFunding.

Un marché qui, en y regardant de plus près, révèle pourtant son hétérogénéité. Le pays de Caux n'est pas le Pays basque ! Entre grandes et petites villes, littoraux et arrière-pays, nord et sud, le profil des acquéreurs varie et leurs requêtes diffèrent. Certains viennent chercher une nouvelle vie à l'année, les pieds dans l'eau, d'autres une résidence secondaire au vert, d'autres encore misent sur un marché locatif en tension...

## Euphorie généralisée

Les Français ne découvrent pas soudainement l'ouest de leur beau pays. Les grandes métropoles de la région connaissent, depuis cinq ou six ans, un important regain d'intérêt qui s'est accompagné d'une rapide flambée des prix. Entre 2015 et 2021, ceux-ci ont bondi de +49 % à Bordeaux, +48 % à Nantes, +46 % à Rennes, +39 % à Brest, et même +56 % à Angers !



Elena Azria, directrice du développement du groupe Océanic.



Nicolas Gay, président et cofondateur de Welmo.



Paul Lassalle, directeur commercial France chez Cogedim.

L'arrivée de la ligne à grande vitesse (LGV) a favorisé cette euphorie. Avant même son lancement, la promesse de rallier Paris en deux heures et la perspective de pouvoir combiner vie en province et travail dans la capitale suscitaient l'emballement des acquéreurs, emballement auto-alimenté par le risque d'une pénurie d'offres. Dans ce contexte, rien d'étonnant à ce que les propriétaires aient rapidement augmenté leurs prix de vente...

Mais aujourd'hui, l'attrait pour les régions de l'ouest ne se limite plus aux métropoles. Tous les territoires ou presque sont concernés. Les notions de prix et de pouvoir d'achat participent grandement de cet engouement récent : de nombreuses zones de la façade ouest affichent des tarifs immobiliers encore très en deçà des niveaux atteints ailleurs et notamment en Ile-de-France ou sur le

pourtour méditerranéen. La perspective de s'offrir des mètres carrés en plus à montant équivalent motive désormais les porteurs de projet. Une ville comme Evreux, à une centaine de kilomètres à l'ouest de la capitale et désormais prisée des Parisiens, affichait encore en août dernier un prix moyen au mètre carré de 1 679 euros, en hausse de 15 % par rapport à 2019.

## Qualité de vie

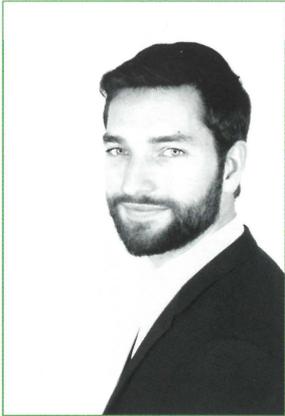
Ces prix bas n'expliquent pourtant pas à eux seuls l'euphorie de la région. Ils étaient déjà bas, il y a cinq ou dix ans, sans provoquer un tel attrait. La pandémie et son lot de confinements sont passés par là. Ils ont accentué des tendances déjà à l'œuvre et bousculé les priorités. « Avant 2020, les actifs privilégiaient la proximité des transports et du travail pour le choix de leur logement. Désormais, c'est le cadre de vie qui prime », constate Elena Azria. « Le besoin d'espace intérieur et extérieur est devenu le critère numéro un à l'achat, avec un engouement particulier pour la maison avec jardin », précise Nicolas Gay. Cette envie d'espace et de nature oriente naturellement les requêtes vers des territoires disposant encore de produits en adéquation avec ces exigences. Le désir de vivre dans un logement plus grand doté d'un extérieur transcrit aussi une soif nouvelle de bien-être. « C'est une tendance sociétale : les Français aspirent à une meilleure qualité de vie, pour une meilleure santé », indique Paul Lassalle. →

## Pouvoir d'achat immobilier 2015-2021

Villes	Prix du m <sup>2</sup> 2015	Prix du m <sup>2</sup> 2021	Evolution m <sup>2</sup>	ITC <sup>(1)</sup> 2015	ITC <sup>(1)</sup> 2021	Evolution de l'ITC <sup>(1)</sup>
Angers	2023 €	3157 €	56 %	3575 €	4962 €	39 %
Bordeaux	3406 €	5062 €	49 %	5589 €	7324 €	31 %
Brest	1578 €	2196 €	39 %	2734 €	3333 €	22 %
Caen	2231 €	2864 €	28 %	3964 €	4424 €	12%
Le Havre	2088 €	2202 €	5%	3733 €	3558 €	-5%
Le Mans	1599 €	1894 €	18%	2810 €	3027 €	8%
Nantes	2901 €	4304 €	48 %	4807 €	6200 €	29 %
Rennes	2902 €	4241 €	46 %	4815 €	6196 €	29 %
Rouen	2357 €	2894 €	23 %	4039 €	4443 €	10 %

1. L'ITC (immobilier tout compris) prend en compte le prix du logement, la fiscalité locale, les droits de mutation à titre onéreux et les frais liés au crédit immobilier (taux d'emprunt et d'assurance, frais de garantie et de banque).

Source: SeLoger & Empruntis



**Gautier Allard**, directeur général de ClubFunding.



**Séverine Amate**, directrice des relations publiques de SeLoger.



**Quentin Romet**, cofondateur d'Homunity.com.

Le vieillissement de la population concourt aussi à l'essor de la façade Atlantique. Les retraités gonflent le flux de ceux qui viennent chercher dans la région un cadre de vie privilégié. D'autant que les dérèglements climatiques plus marqués ces dernières années dans le sud du pays et les perspectives d'accroissement des températures détournent certains acquéreurs de la région PACA, traditionnellement plébiscitée par les seniors. « *La problématique du réchauffement climatique n'est pas neutre dans l'inclination des acquéreurs pour le Grand Ouest. Avec un ensoleillement qui augmente, la Bretagne perd sa réputation de pays pluvieux* », affirme Elena Azria. « *On voit aujourd'hui des Niçois d'origine quitter leur ville pour s'installer en Bretagne* », corrobore Paul Lassalle. Ainsi, près de 35 % des acquéreurs d'appartements anciens sur la côte d'Emeraude et plus de 36 % des acquéreurs d'appartements neufs sur la côte d'Amour sont des retraités.

## Télétravail : un booster ?

Le bien-être ne saurait être complet sans un sentiment de sécurité, et sur ce terrain, la côte ouest dans son ensemble s'en tire plutôt bien. La présence d'infrastructures, notamment médicales, constitue un autre atout phare de ce territoire. Plus globalement, son dynamisme économique (notamment un taux de chômage inférieur à la moyenne nationale sur les quatre régions concernées) rassure les

acquéreurs qui peuvent envisager d'y trouver un emploi si nécessaire, en particulier pour le conjoint qui ne télétravaillera pas forcément.

Car l'une des mutations nées de la crise sanitaire, c'est l'émergence de la notion de télétravail qui décorrèle le lieu d'habitation du lieu de travail. De nombreux actifs se sont aperçus qu'il était désormais possible de vivre à plusieurs centaines de kilomètres de leur employeur, à condition de disposer d'une bonne connexion Internet et d'être à proximité d'une ligne LGV. « *Attention cependant de ne pas généraliser*, prévient Gautier Allard. *La France reste un pays très centralisé sur Paris. Le télétravail fonctionne, mais peu de sociétés l'ont finalement généralisé. La plupart tentent plutôt d'encadrer le nombre de jours en home office.* » Il n'empêche qu'un certain nombre de salariés sautent le pas et troquent leur appartement parisien pour une maison en province, ou envisagent de le faire dans les prochains mois, sur un projet mûrement réfléchi.

## Flambée des prix

Conséquence immédiate de l'engouement pour la façade ouest du pays : les prix flambent un peu partout ! Sur l'ensemble de la région, ils progressent de +12 % au troisième trimestre 2021, comparé à la même période en 2020, et de +19 % si l'on se réfère au troisième trimestre 2019<sup>(1)</sup>, maisons et appartements confondus. « *Pour comparaison,*

*à l'échelle nationale, les prix ont évolué de +7 % par rapport à 2020 et de +14 % par rapport à 2019 : le Grand Ouest surpasse donc de cinq points la moyenne nationale, commente Séverine Amate, directrice des relations médias et publiques du groupe SeLoger. Cette augmentation est notamment portée par la Charente-Maritime, la Vendée, le Finistère et la Loire-Atlantique. Toujours orientées à la hausse, la Gironde et les Pyrénées-Atlantiques connaissent néanmoins les augmentations les plus faibles au regard des huit autres départements (+4 % environs versus 2019)<sup>(1)</sup>.* »

Le premier confinement marque le point de départ de l'envolée généralisée des prix qui s'observe un peu partout dans l'ouest du pays, en particulier sur les territoires qui n'avaient pas encore subi de hausse. D'après une étude Century 21<sup>(2)</sup>, entre le premier semestre 2020 et le premier semestre 2021, le prix des maisons a grimpé en moyenne de +10,5 % en Normandie, de +10,1 % en Bretagne, de +9,7 % dans les Pays de la Loire et de +14,8 % en Nouvelle-Aquitaine. La progression est encore plus prononcée pour les appartements, avec +14,5 % en moyenne dans les Pays de la Loire, +15,1 % en Normandie, et même +20,3 % en Nouvelle-Aquitaine.

Pourtant, le prix moyen, tous départements de la façade ouest confondus, plafonne encore à 274 643 €, contre 287 676 € sur l'ensemble de la France<sup>(1)</sup>. Preuve que la région partait de plus bas et que sa marge de progression est bien réelle. Parmi les villes de plus de cinquante mille habitants, Pessac est →

## Evolution des prix dans les villes de la côte atlantique<sup>(1)</sup>

Villes	Prix au m <sup>2</sup>	Evolution sur 1 an
Bordeaux	4 955 €	+6,4 %
La Rochelle	4 484 €	+2,6 %
Bayonne	3 630 €	+10 %
Saint-Nazaire	2 608 €	+6,6 %
Lorient	2 314 €	-2,9 %
Brest	2 167 €	+11,4 %

1. Prix signés

Source : Baromètre LPI-SeLoger (juillet 2021)

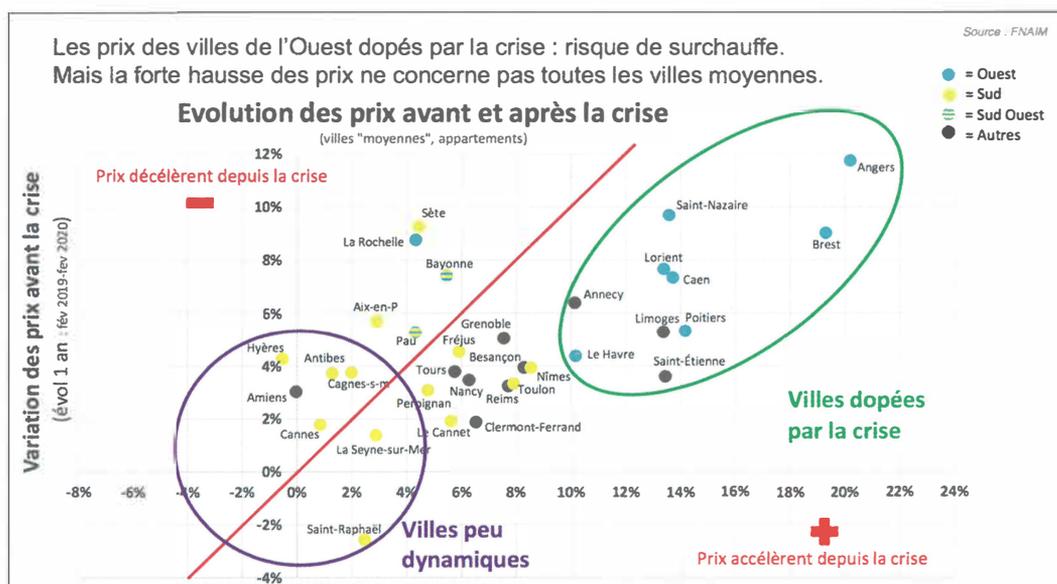
aujourd'hui la plus chère avec un prix moyen de 376 592 € (+ 10 % sur un an); elle devance même Bordeaux, où les prix sont en léger retrait (- 5 % sur un an, la plus forte baisse enregistrée parmi ces villes) et s'établissent en moyenne à 328 828 €. Pau apparaît comme la ville la plus « abordable », avec un prix immobilier moyen (maison + appartement) de 192 051 € (en hausse de + 3 % sur un an). Quant à la ville qui connaît l'augmentation la plus forte du prix moyen, c'est Quimper, avec + 13 % sur un an (214 686 €) <sup>(1)</sup>.

### La faute aux Parisiens ?

Les coupables tout désignés de cette flambée des prix ont vite été pointés du doigt : les Parisiens et leur indécot pouvoir d'achat ont soulevé l'ire des porteurs de projet locaux, impuissants devant une inflation qu'ils voyaient s'accroître au fil des confinements et déconfinements...

Pourtant, il semble bien que cette vision des choses soit tronquée, voire erronée. En Bretagne, l'une des régions plébiscitées actuellement par les Franciliens, les notaires constatent, au contraire, que le volume des achats qu'ils y réalisent est en baisse. Les Parisiens représentent toujours entre 15 et 20 % des transactions sur certains secteurs du littoral, mais cela ne fait pas le marché !

Les Bretons restent les premiers acquéreurs de biens partout dans la région. Ainsi, au premier trimestre 2021, 79,6 % des acquéreurs de maisons anciennes vivaient déjà en Bretagne; 7,9 % venaient d'Ile-de-France. A Rennes, en 2021, seuls 6,4 % des acheteurs d'appartements anciens et 10,7 % sur les appartements neufs étaient franciliens. Et ce constat n'est pas propre à la Bretagne. « A Bordeaux, plus de 80 % des acquéreurs sont girondins. Seuls 10,7 % sont franciliens », précise Paul Lassalle. La confusion tient notamment au fait



qu'avoir vécu à Paris suffit à être qualifié de Parisien et comptabilisé comme tel, y compris lorsque l'on revient s'installer dans sa région d'origine. Or le retour « au pays » est un mouvement qui s'amplifie aujourd'hui avec le télétravail.

« En réalité, actuellement, les Parisiens cherchent plutôt à s'installer en périphérie parisienne, dans une maison plus grande et proche des espaces verts, décrit Gautier Allard. Il faut se souvenir que l'éducation reste très centralisée à Paris. Certains y sont très attentifs. » Lorsqu'ils s'éloignent encore, c'est davantage pour s'offrir une résidence secondaire aux franges de l'Ile-de-France, en Normandie ou en Bretagne. Pas de quoi faire exploser le marché donc...

Il reste vrai néanmoins que leur capacité d'investissement, sans négociation, et à des prix toujours plus élevés, entretient l'inflation sur l'immobilier résidentiel. Même peu nombreux, s'ils sont prêts à dépenser beaucoup plus que les autres acheteurs, les Franciliens entraînent mécaniquement le marché à la hausse... Dans certaines zones particulièrement prisées de la côte ouest, les Parisiens représentent d'ailleurs une proportion plus importante des acheteurs, puisque ces marchés ne sont accessibles qu'avec un fort pouvoir d'achat. En pays malouin, ils constituaient 15,7 % des acquéreurs au premier semestre 2021, contre 12,8 % à la même période en 2019. « A Arcachon, nous comptabilisons 15 % de Parisiens,

note Paul Lassalle. Mais nous sommes loin de l'exode massif évoqué au sortir du premier confinement ! Il ne s'est pas transformé en réalité pour l'instant. »

### Un manque d'offres

En réalité, la principale explication de la flambée des prix réside dans le manque d'offres de logements à vendre. « Sans parler de "pénurie de biens", nous observons un recul de l'offre sur la transaction, sur un an, dans dix villes sur treize, poursuit Séverine Amate. Seules Vannes (+ 13 %), Saint-Nazaire (+ 17 %) et Nantes (+ 31 %) affichent une offre en croissance. La tendance est nationale (- 18 %), mais plus marquée dans l'ouest de la France (- 32 % sur un an, - 39,3 % par rapport à la même période en 2019) <sup>(3)</sup>. » A Quimper où les prix montent en flèche, la contraction de l'offre immobilière atteint - 44 % sur un an.

Le manque d'offres tient à plusieurs facteurs, comme d'importants problèmes de délivrance des permis de construire entre 2018 et 2020, en lien avec les élections municipales et la crise de la Covid-19. Le phénomène, catastrophique pour le marché de l'immobilier neuf, tend enfin à se résorber depuis le début de l'automne. Mais le report d'une partie de la clientèle de logement neuf vers le logement ancien a contribué à assécher également ce marché et entretient la rareté. →

« L'état d'esprit un peu frileux des vendeurs accroît ces difficultés. Après le stress qui s'est emparé d'eux lors du premier confinement et la crainte de voir le marché s'effondrer jusqu'à devoir brader leurs biens, ils ont repris du poil de la bête ! Aujourd'hui, beaucoup préfèrent attendre, saufurgence. Quant à ceux qui aimeraient vendre, ils ne trouvent pas ce qu'ils veulent à l'achat. Ces comportements gèlent le marché », regrette Séverine Amate.

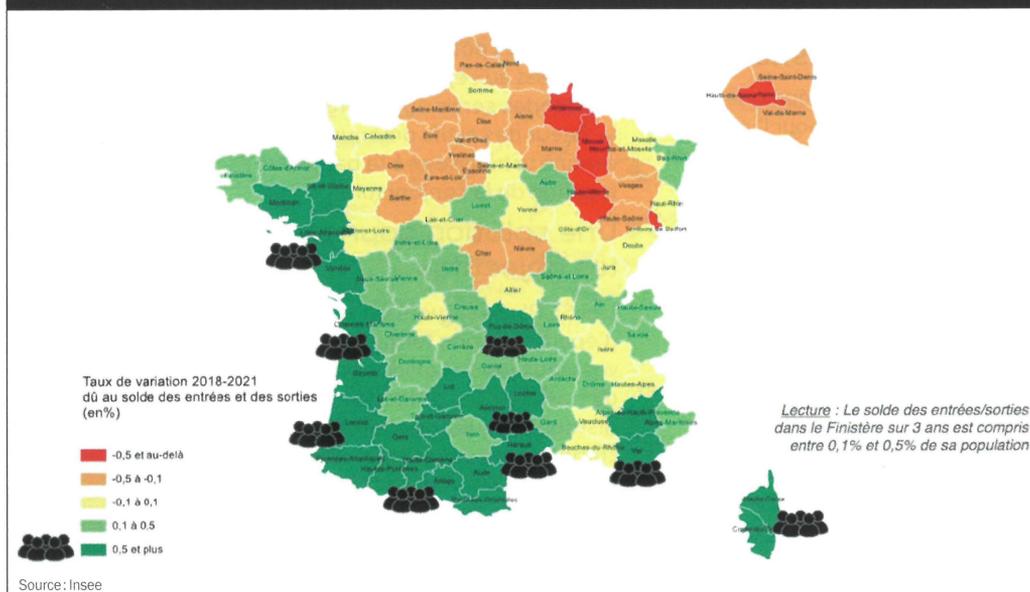
### Des taux bas

« L'environnement de taux très bas et l'accès facilité au crédit dopent, par ailleurs, les capacités financières des acheteurs et concourent à la flambée des prix », observe Quentin Romet, cofondateur d'Homunity.com. Même si les banques sont de plus en plus exigeantes en termes d'apport personnel, ceux qui peuvent s'endetter le font, à commencer par les investisseurs.

### Alternative à l'assurance-vie

Le confinement a favorisé l'épargne forcée, permettant justement à de nombreux Français de se constituer un apport personnel. Les épargnants disposent, notamment, d'importants capitaux sur leurs contrats d'assurance-vie, aux performances si décevantes qu'ils souhaitent aujourd'hui les placer en immobilier. « Les investisseurs ont compris que l'immobilier résidentiel pouvait leur offrir une rentabilité de 2,4 % nets dans une grande métropole, et entre 3,5 à 4,5 % dans une petite ville. Alors qu'il fallait auparavant les inciter à piocher dans leurs contrats d'assurance-vie pour investir en immobilier, ils évoquent aujourd'hui spontanément ces capitaux dont ils disposent et leur souhait d'un placement qui rapporte plus », témoigne Paul Lassalle. Cette véritable manne financière participe à l'augmentation des prix immobiliers.

## Taux de variation de la population entre 2018 et 2021 (dû uniquement au solde entrées-sorties par département, hors solde naturel)



### Pression démographique

La plupart des départements de la côte atlantique enregistrent, depuis deux ou trois ans, l'arrivée de nouvelles populations. Cet afflux fait naturellement pression sur le niveau de l'offre, et donc sur les prix. Entre 2018 et 2021, du Morbihan aux départements des Pyrénées, en passant par l'Ille-et-Vilaine, le solde migratoire a dépassé 0,5 % de la population totale du département <sup>(4)</sup>. En Bretagne, quatre cent mille nouveaux habitants sont attendus d'ici 2040 selon l'Insee ; la région fait partie du top 3 des régions les plus recherchées pour vivre. « Il y a une cohérence entre les flux migratoires et les prix de l'immobilier qui grimpent vite dans l'Ouest », commente Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim.

### Phénomène de rattrapage

Autre raison de l'explosion des prix sur l'ensemble de la frange ouest : le phénomène de rattrapage d'une large partie des territoires, longtemps restés à l'écart de ces augmentations. « La Bretagne, par exemple, affiche un certain retard par rapport aux augmentations de prix vécues dans d'autres régions, comme en Nouvelle-Aquitaine. Certains départements bretons restent d'ailleurs très

abordables, comme le Finistère, alors que d'autres, en particulier le Morbihan, ont déjà bien amorcé leur hausse. Dans les départements qui partaient de plus bas, l'explosion des prix est encore plus nette qu'ailleurs (+ 33 % en cinq ans dans le Finistère, + 15 % dans l'ancien sur un an selon les notaires bretons) », détaille Elena Azria.

Une marge de progression est encore possible sur les territoires plébiscités. « Ceux qui ont déjà bien entamé leur croissance, comme le Morbihan, continueront d'augmenter, mais de façon moins spectaculaire, prédit Elena Azria. En revanche, il y a peu de chance que les prix baissent. » D'où de réelles perspectives de plus-values. « Car nous n'avons, semble-t-il, pas à craindre de crise immobilière, rassure Quentin Romet. Nous ne sommes pas dans une bulle : la hausse des prix s'explique par l'inadéquation entre l'offre et la demande. »

La véritable manne de l'épargne Covid participe à l'augmentation des prix immobiliers.

## Le boom des résidences secondaires

### Hausse des prix sur le littoral...

L'un des faits les plus marquants de l'engouement actuel pour la côte ouest concerne le marché de la résidence secondaire. Un marché qui repart fort, porté avant tout par les urbains : Franciliens, mais également Rennais, Nantais, Bordelais... « *L'émergence du télétravail pousse un certain nombre de Parisiens à s'offrir une résidence secondaire, qui sera davantage utilisée, au gré de week-ends prolongés. L'avènement du home office inspire de nouveaux usages : la résidence secondaire se meut en résidence semi-secondaire ou résidence principale bis. Le mécanisme accentue la tension du marché et fait grimper les prix* », observe Gautier Allard. Les acheteurs franciliens ciblent principalement la Normandie, la Bretagne, et dans une moindre mesure le sud-ouest : le télétravail aidant, la problématique de la distance s'atténue.

Dans ces régions côtières, les acquéreurs de résidence secondaire visent avant tout les littoraux, dont certains leur sont encore très accessibles. « *Du côté du pays de Brest, ils peuvent trouver une maison à dix ou vingt minutes en voiture des plages pour 2 500 €/m<sup>2</sup>* », indique Elena Azria. A Dieppe, la médiane avoisine les 1 700 €/m<sup>2</sup>, en hausse de 22 % par rapport au premier semestre 2019. Mais les stations balnéaires cotées exigent un pouvoir d'achat nettement plus élevé. A Cabourg, où 80 % du parc est constitué de résidences secondaires, le prix de vente médian d'une maison s'élève à 3 650 €/m<sup>2</sup> et 25 % des transactions dépassent les 4 200 €/m<sup>2</sup>. A Deauville, selon les chiffres des notaires, ces chiffres atteignent respectivement 4 840 €/m<sup>2</sup> et 6 710 €/m<sup>2</sup>. A Saint-Malo, les prix ont bondi de 5 %, entre début 2019 et début 2021, à 3 850 €/m<sup>2</sup> en moyenne.

Avec 20 % de résidences secondaires et près de 70 % sur le littoral, le Morbihan voit son marché s'emballer. Selon l'analyse du Conseil régional des notaires de Bretagne, les trois quarts des acquéreurs sont des locaux, mais ce chiffre varie

## Qui sont les acheteurs et comment raisonnent-ils ?

### Dans le Nord-Ouest

63 % recherchent une maison (vs 53 % au niveau national), et seulement 14 % un appartement. L'évolution de la situation professionnelle (mobilité) inspire 17 % des achats. 40 % des acquéreurs considèrent que c'est le bon moment pour acheter, mais 33 % pensent l'inverse, en lien avec le sentiment que les prix ne sont pas réalistes selon 76 % des acquéreurs. 60 % estiment pourtant que les prix vont encore augmenter dans les prochains mois. 40 % craignent aussi que l'offre se réduise dans les prochains mois. Mais une large majorité (64 %) demeure confiante dans l'aboutissement de son projet dans les six prochains mois.

### Dans le Sud-Ouest

59 % des acquéreurs recherchent une maison, 18 % un appartement. L'évolution de la situation personnelle, essentiellement une naissance, motive 22 % des achats. 51 % des acheteurs considèrent que la crise du coronavirus peut susciter des opportunités pour un achat immobilier. 47 % pensent d'ailleurs que le moment est propice pour acheter, alors que 23 % seulement estiment le contraire. 76 % des acquéreurs sont persuadés que les prix ne sont pas réalistes, mais 48 % supposent que les prix vont encore augmenter dans les prochains mois. 29 % misent sur la stabilisation des prix et 23 % sur une baisse. Ils sont 40 % à craindre que l'offre se réduise dans les prochains mois. Mais une très large majorité (71 %) demeure confiante dans l'aboutissement de son projet dans les six prochains mois.

Source : données OMI V36 sur la perception des acquéreurs de la région Nord-Ouest et Sud-Ouest.

selon le type de biens et l'emplacement. Ainsi, les Franciliens représentent globalement 9 % des acheteurs dans le département, mais jusqu'à 33 % sur le littoral. Si ces derniers ne sont pas plus nombreux qu'avant, ils disposent de budgets supérieurs. Nantais, Rennais ou Vannetais rivalisent avec eux sur le marché des résidences secondaires.

Sur le littoral du Pays basque, les prix atteignent des niveaux si élevés que l'accès devient compliqué et est aujourd'hui réservé aux acquéreurs disposant d'un fort pouvoir d'achat. « *Le marché des résidences secondaires fait véritablement grimper les prix. Les habitants ont désormais encore plus de mal qu'ailleurs à se loger, que ce soit à la location ou à l'acquisition* », relève Nicolas Gay. S'il est encore possible de s'offrir une maison à Hendaye aux alentours de 4 500 €/m<sup>2</sup>, les prix frôlent les 8 000 €/m<sup>2</sup> à Biarritz et même les 12 000 €/m<sup>2</sup> pour les biens de prestige. « *Entre 2017 et 2021, les prix se sont majorés de 31 % à Biarritz. Ses belles résidences secondaires, notamment celles dépassant le million d'euros, attirent les Parisiens. Mais l'offre globale est très déficitaire. La ville se classe parmi celles subissant les plus*

*faibles productions de logement neuf sur les cinq dernières années* », explique Quentin Romet.

Dans le bassin d'Arcachon, le stock se réduit aussi, même sur les biens de prestige, très demandés malgré des prix de vente qui peuvent atteindre huit chiffres... Malgré l'absence de la clientèle étrangère, les grandes richesses françaises assurent cette rotation de portefeilles. « *La notion de constitution de patrimoine immobilier est plus exacerbée qu'avant la crise, avec la volonté de le transmettre par la suite. Les acheteurs se délaissent d'appartements moins affectifs, au profit de grands domaines commués en villégiatures familiales* », explique Séverine Amate.

Selon le baromètre des prix publié par le site Belles Demeures, un bien de prestige disposant d'une vue sur l'océan valorise son prix de vente de 34 % sur tout le littoral et la plus-value occasionnée atteint même + 56 % pour les logements situés en première ligne sur la côte atlantique ! « *L'écart est important lorsque le bien dispose d'une vue mer, confirme Paul Lassalle. Mais dès que l'on sort de "l'exceptionnel", les prix retrouvent des niveaux en phase avec le marché.* » →

## ... Petit budget dans l'arrière-pays

L'arrière-pays bénéficie, lui aussi, de la reprise du marché des résidences secondaires, séduisant des citadins en mal de ruralité et en quête de petits prix. A en croire les chiffres du conseil régional des notaires bretons, c'est dans les bassins ruraux que le nombre d'acheteurs franciliens a le plus progressé depuis 2019 (+4 %). « D'où un phénomène nouveau : l'augmentation des prix sur des résidences secondaires au cœur de petites villes peu connues », commente Gautier Allard. Certains y dénichent une maison ancienne qu'ils transforment en gîte. « Ce marché locatif se développe, poursuit Gautier Allard. Le phénomène va perdurer, porté par des prix imbattables et tout un écosystème qui commence à s'organiser autour de cette activité touristique, notamment la naissance de start-up donnant pour mission de booster la rentabilité de ces actifs. »

La pandémie a profondément modifié la façon de concevoir ses vacances au bénéfice de logements qualitatifs, spacieux et proches de la nature. « Les locataires sont prêts à mettre le même budget pour une belle maison à la campagne que celui qu'ils mettaient avant pour une location proche du centre-ville », reprend Gautier Allard. L'occasion pour les investisseurs de tirer une bonne rentabilité sur des maisons achetées aux alentours de 1 000 €/m<sup>2</sup>.

## Grandes villes : réservées aux CSP+

Pour autant, les grands centres urbains ne se désertifient pas et continuent de voir affluer les acquéreurs, aussi bien pour leur résidence principale que sur des biens locatifs.

La demande reste très forte à Nantes ou Bordeaux où les prix, s'ils tendent à se stabiliser ces derniers mois, demeurent élevés (4 300 €/m<sup>2</sup> à Nantes et 5 000 €/m<sup>2</sup> à Bordeaux en moyenne). Les stocks baissent, mais il n'est pas trop tard pour y devenir propriétaire ! Les nouveaux arrivants sont avant tout des jeunes cadres ou des familles avec des enfants déjà grands, disposant de moyens élevés.

## Les Parisiens se ruent-ils vers l'ouest ?

**S**i les Parisiens ne sont pas les grands responsables de la flambée des prix dans l'Ouest, leur impact est réel sur le marché, constate Séverine Amate. Un des moteurs de l'engouement pour le Grand Ouest est la demande grandissante des Franciliens pour ces territoires. « Alors qu'un futur acquéreur francilien sur quatre exprime l'intention de changer de région, c'est le Nord-Ouest qui se démarque avec 11 % des intentions d'achat, en progression de quatre points en un an (le Sud-Ouest arrive en dernier avec 2 % d'intentions).

### Où souhaitent s'installer ces Franciliens qui « s'expatrient » ?

1. Corse : + 46 %
2. Bretagne : + 29 %
3. PACA : + 19 %
4. Pays de la Loire : + 18 %
5. Occitanie : + 16 %
6. Nouvelle Aquitaine : + 13 %
7. Hauts-de-France : + 12 %

### Où s'installent-ils finalement ?

Voici les régions pour lesquelles les Franciliens demandent à être mis en contact :

1. Bretagne : + 56 %
2. Pays de la Loire : + 51 %
3. Hauts-de-France : + 38 %
4. Auvergne : + 36 %
5. PACA : + 34 %
6. Occitanie : + 32 %
7. Nouvelle Aquitaine : + 30 %

La Bretagne attire dès le stade de la recherche ; les demandes de mise en relations ont vu leur volume exploser en quelques mois. Les Pays de la Loire affichent des évolutions encore plus significatives en pourcentage du nombre de demandes de mise en relation.

Source : Observatoire du moral immobilier SeLogger - mai 2021.

A Rennes comme à Nantes, l'âge médian des acheteurs est de trente-neuf ans et près de la moitié d'entre eux sont des cadres supérieurs (42 % à Rennes et 45 % à Nantes)<sup>(5)</sup>. « Les CSP+ trouvent au cœur des grandes métropoles de spacieux logements deux fois moins chers qu'à Paris. Même sans affluer en masse, les Franciliens contribuent à tendre ce marché. De plus en plus d'entreprises s'y installent également, délocalisant tout ou partie de leurs équipes. La digitalisation de nombreuses activités commence à rebattre les cartes de la centralité, et nous ne sommes qu'au début du processus. Les freins psychologiques qui imposaient aux sièges sociaux de rester à Paris sont en train de se lever, à la faveur de la crise sanitaire et des adaptations qu'elle a suscitées », analyse Nicolas Gay.

« Dans les grandes métropoles, les Parisiens représentent une proportion plus conséquente qu'ailleurs de nouveaux acheteurs sur certaines catégories de biens. Sur notre dernier programme

nantais, 60 % des acquéreurs étaient des locaux et 25 % des Parisiens », témoigne Paul Lassalle.

Une constatation à relativiser toutefois, puisque les chiffres des notaires bretons démontrent qu'au premier semestre 2021, les Franciliens ne représentaient que 6,4 % des acquéreurs d'appartements anciens à Rennes et 10,7 % des acquéreurs d'appartements neufs ; à Nantes, ils ne comptaient que pour 7,6 % des acquéreurs de maisons anciennes.

La stabilisation des prix à Bordeaux ou Nantes permet aux acheteurs de se projeter plus facilement. Pourtant, après un ou deux ans, certains arrivants font machine arrière, car il n'est pas toujours facile de s'intégrer et de trouver un emploi. « L'attractivité sur le long terme des métropoles dépend aussi du travail de séduction mis en œuvre par les municipalités pour faire venir et retenir les nouveaux habitants », avertit Nicolas Gay.

Les communes limitrophes des métropoles ont, quant à elles, particulièrement le vent en poupe actuellement. Elles

bénéficient par ricochet de l'attractivité de la grande ville et accueillent les ex-citadins de l'hypercentre en quête de superficie et d'un brin de verdure. La hausse des prix s'y calcule à deux chiffres (+ 10 % à Mérignac au premier semestre...).

Faisant figure d'exception, Brest offre encore les avantages de la grande ville au prix de la petite, avec des tarifs plafonnant encore à 3 500-4 000 €/m<sup>2</sup>, malgré une flambée des prix de + 19,3 % l'an dernier. « Sa qualité de vie, son classement parmi les villes universitaires, son dynamisme économique avec un chômage en baisse depuis plus de dix ans, son système de santé – le deuxième de la région après Rennes – et son taux de criminalité très bas en ont fait la troisième ville la plus attractive de France. Elle reste intéressante, même pour les jeunes et les petits budgets. Brest compte un très grand taux de locataires (53 %, contre 19 % en moyenne en France seulement), dont de nombreux étudiants, en provenance notamment d'autres départements dans des proportions jamais atteintes auparavant », détaille Elena Azria.

Une bonne nouvelle pour les investisseurs ! « Dans les autres métropoles, ces derniers sont essentiellement des investisseurs patrimoniaux souhaitant profiter d'un marché locatif hyper-tendu, tout en développant leur patrimoine avec des valeurs sûres », signale Paul Lassalle.

## L'attrait des petites villes

Les tensions sur le marché résidentiel des grandes villes et le niveau des prix, conjugués à l'envie d'espace et de bien-être des citadins, tournent désormais les regards vers des territoires longtemps oubliés : les petites et moyennes villes, dont le renouveau est l'une des évolutions les plus remarquables de ces deux dernières années. Un certain nombre de métropolitains se détournent en effet de la grande ville pour gagner en confort et en superficie. Et comme par un jeu de dominos, de plus en plus d'habitants de la périphérie des métropoles suivent le mouvement et entendent bien améliorer leurs conditions de vie. « Nous constatons une vraie demande des porteurs de projet pour ces territoires, en particulier

les centres-villes de petites communes. A cet égard, un récent sondage Harris Interactive révèle que les villes de moins de vingt mille habitants séduisent 72 % des Français », indique Paul Lassalle.

Les familles avec enfants y trouvent la maison avec jardin dont elles rêvaient, les primo-accédants des biens encore accessibles, les investisseurs un marché de plus en plus dynamique, propice à leurs affaires. « Ceux qui cherchent de la rentabilité misent aujourd'hui sur les petites communes », confirme Paul Lassalle. L'intérêt nouveau pour ces localisations commence d'ailleurs à générer des tensions sur l'offre et participe de la hausse des prix... A Vannes par exemple, la hausse des prix atteint + 16,1 % sur un an et + 61 % sur cinq ans ! « Avant de se lancer dans un projet locatif sur ces territoires périphériques, les investisseurs prendront soin de bien regarder la démographie locale : la ville perd-elle ou gagne-t-elle des habitants ? Ils étudieront de près le nombre de logements vacants, le bassin d'emploi, le niveau de chômage de la ville et de ses environs, conseille Quentin Romet. Le risque est forcément un peu plus élevé que dans une grande ville. »

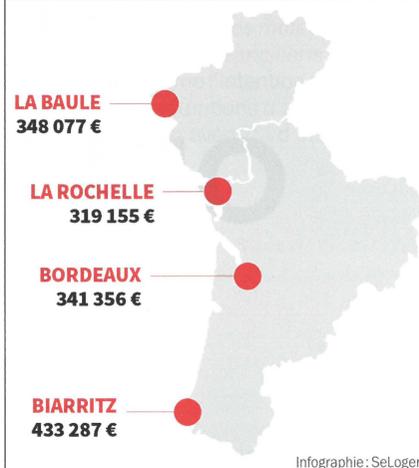
## Le télétravail aura le dernier mot...

La crise sanitaire aura donc contribué à redessiner la carte de l'immobilier résidentiel, avec un remaillage qui impacte l'ensemble du territoire national et *a fortiori* la façade ouest, très recherchée des porteurs de projet.

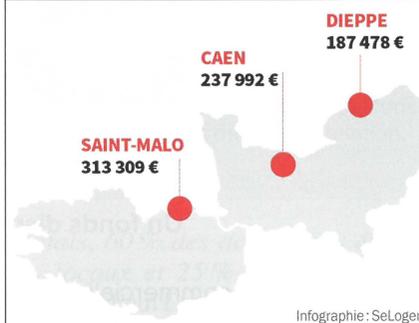
La pression sur les grandes villes y reste élevée, mais la tension s'avère moins forte qu'il y a deux ans. Les petites villes reprennent vie et les logements s'y arrachent à des prix inenvisageables il y a encore quelques mois.

Si parler de ruée semble quelque peu exagéré – peu de Parisiens ont réellement déménagé à ce jour – l'ouest du pays connaît un véritable essor. « Il est encore un peu tôt pour tirer des conclusions définitives à partir des évolutions constatées dans ces régions, mais l'explosion de territoires jusqu'alors un peu oubliés est

## Prix moyen d'un logement façade atlantique



## Prix moyen d'un logement Normandie et Bretagne



indéniable », résume Quentin Romet. Le phénomène perdurera-t-il ? Le principal levier de sa longévité sera la diffusion ou non du télétravail, qui n'est, pour l'heure, pas aussi systématique qu'escompté au sein des entreprises. A suivre, donc...

Elisa Nolet

1. Prix affichés sur SeLoger, moyenne au trimestre permettant une grande fiabilité des indicateurs (notamment pour les villes de 50 000 hab.).
2. « Que s'est-il passé au 1<sup>er</sup> semestre 2021 ? », Christelle Villedieu, juin 2021.
3. Volume annonces sur SeLoger, moyenne au trimestre permettant une plus grande fiabilité des indicateurs (notamment pour les villes de 50 000 hab.).
4. Etude Fnaim : « Immobilier 2021 : une dynamique en sursis ? ».
5. Chiffres Notaires & Bretons, « Le marché immobilier breton », juin 2021.