

Maison de vacances : la baisse des prix s'accroît sur le littoral

Le Monde.fr | 17.04.2014 à 14h31 • Mis à jour le 17.04.2014 à 15h52 |

Par **Frédéric Cazenave** ([/journaliste/frederic-cazenave/](#)) et

Marie Pellefigue



Une villa pieds dans l'eau sur le golfe du Morbihan, un appartement donnant sur les pinasses du bassin d'Arcachon, une maison à colombages à proximité des planches de Deauville... un rêve inaccessible ?

A voir, car les prix des résidences secondaires continuent de piquer du nez, selon l'étude réalisée par les notaires de Bretagne, dont nous publions les résultats.

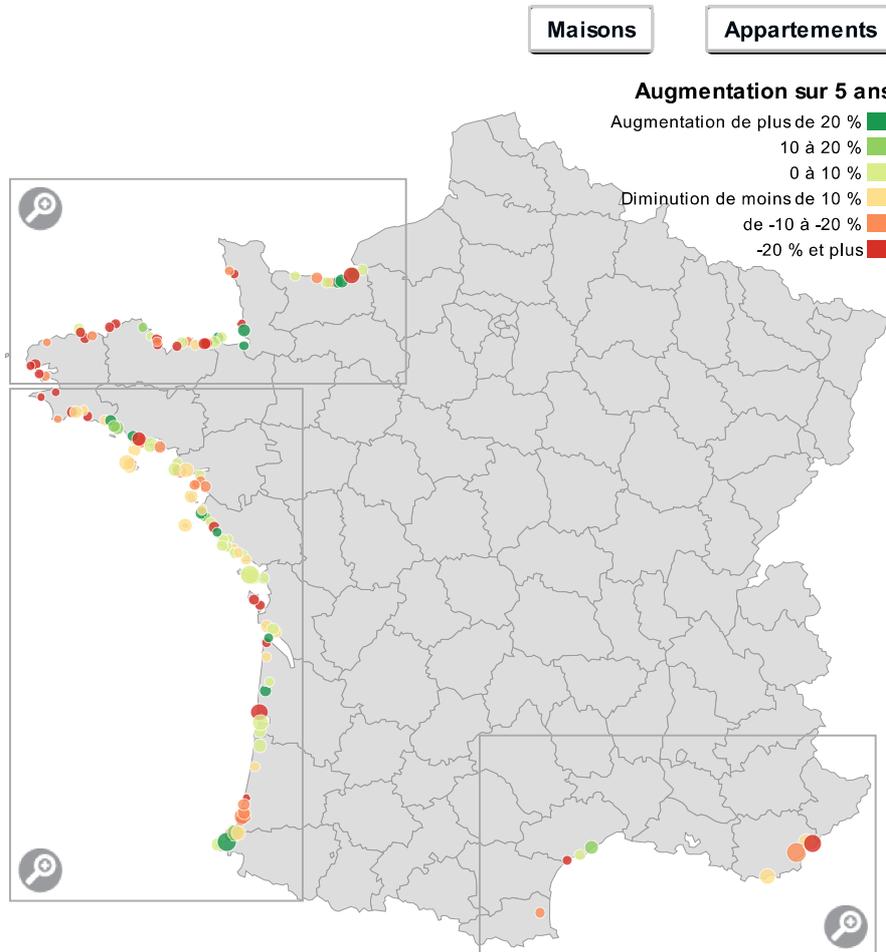
De Deauville à Saint-Jean-de-Luz, en passant par Saint-Martin-de-Ré, plus d'une centaine de localités ont été analysées. Pour s'assurer qu'il s'agisse de résidences secondaires, les notaires ont seulement retenu les biens acquis par des personnes n'étant pas issues du département (les prix pour le pourtour méditerranéen concernent tous les types de biens). Les volumes parfois faibles (il faut un minimum de vingt ventes pour que la statistique soit publiable) expliquent les fortes amplitudes parfois enregistrées.

TENDANCE BAISSIÈRE

Résultat de cette cote des côtes : la tendance baissière amorcée il y a cinq ans se poursuit. En 2013, le prix des maisons a reculé dans 60 des 100 localités étudiées. Parfois fortement : 25 villes affichent une baisse

de plus de 15 %. Sur cinq ans, un quart des stations accusent des replis supérieurs à 20 %.

La vague n'épargne aucun coin de plage. Même les spots prisés – Biarritz, Honfleur, Lège-Cap-Ferret, La Trinité-sur-Mer... – sont touchés. La tendance est la même pour les appartements : sur la façade ouest, seules dix-huit villes affichent, encore, une progression de tarifs depuis 2009.



« Le retournement de cycle entamé en 2008, après sept années de flambée immobilière, s'est encore accentué en 2013, mais désormais les prix semblent plus en phase avec la réalité ; nous ne devrions plus être trop loin du point bas », estime Bernard Drouvin, président du Conseil régional des notaires de Bretagne. « Cela fait quinze ans que je suis installée, c'est la première fois que je vois des prix aussi bas », abonde Sylvie Germain, notaire associée à Granville.

VALSE DES PRIX

La valse des étiquettes est nettement plus marquée à l'intérieur des terres. « *A Biarritz, les tarifs ont baissé de 5 à 10 %, sauf pour les très beaux biens, mais dans les villages aux alentours, la chute est de 15 à 20 %* », souligne Benoît Verdet, de l'agence Emile Garcin Côte basque. Sur les côtes méditerranéennes, beaucoup d'acheteurs ont déjà ajusté leurs prix, sauf... si leur bien se trouve face à la grande bleue.

« *A Saint-Tropez ou dans les villages limitrophes, les propriétaires n'acceptent pas encore le retournement du marché. Du coup certains acheteurs prospectent dans le sud des Alpilles où ils trouvent une grande propriété ancienne avec du charme, une piscine et une oliveraie dans les mêmes fourchettes de prix qu'une maison classique en bord de mer* », explique Philippe Boulet, directeur des agences des Alpilles et de Saint-Tropez Emile Garcin.

Le rêve de détenir une maison de vacances deviendrait donc plus accessible. Et pourtant, l'an passé, peu de ménages se sont intéressés au marché des côtes. « *Nous avons toujours peu d'acquéreurs et de plus en plus de vendeurs, nos stocks de biens à vendre gonflent* », confie Jean-Tugdual Le Roux, notaire à Pleumeur-Bodou.

Malgré la baisse des prix, le budget nécessaire pour s'offrir un pied-à-terre reste important. Le tarif médian d'une maison sur le littoral atteint 261 000 euros dans le Morbihan, 240 000 euros en Loire-Atlantique ou 180 000 euros dans les Côtes-d'Armor, selon l'étude des notaires.

A ce tarif, il faut ajouter les différentes taxes (foncière et d'habitation) annuelles, le coût de l'entretien, l'assurance. « *En bord de mer, les maisons s'abîment plus vite à cause des embruns, mieux vaut donc prévoir un budget annuel correspondant à 4 % de la valeur de la maison* », prévient M^e Drouvin.

INSTABILITÉ FISCALE

Enfin, l'instabilité fiscale tempère l'appétit des acheteurs qui craignent de se retrouver piégés en cas d'une énième modification des règles d'imposition des plus-values. Rappelons que le délai pour être totalement exonéré de taxe sur les plus-values est brutalement passé de 15 à 30 ans début 2012, avant d'être ramené à 22 ans par le gouvernement Ayrault (il est resté à 30 ans pour les prélèvements sociaux de 15,5 %).

Les acquéreurs y réfléchissent donc à deux fois avant de passer à l'acte. D'autant que la maison de famille à l'ancienne, qui se transmet de génération en génération, ne serait plus dans l'air du temps.

« *Les couples durent moins longtemps, ce qui ne favorise pas l'achat de*

résidences secondaires. La façon de prendre les vacances évolue aussi. Les congés sont davantage morcelés et les ménages n'ont plus envie de passer tous leurs étés au même endroit pendant dix ans », explique Jean Dugor, notaire à Auray, dans le Morbihan. *« Notre clientèle a changé, certains acheteurs nous demandent une maison facile à louer pendant les vacances pour rentabiliser leur achat »,* précise Gilles Desvallois, président du Groupe Orpi à La Rochelle.

ÉTRANGERS AUX ABONNÉS ABSENTS

Sur le littoral, la majorité des acheteurs sont des seniors à la recherche d'une maison de vacances à transformer en résidence principale au moment de leurs vieux jours. *« L'âge moyen des acquéreurs ne cesse d'augmenter et dépasse désormais la cinquantaine »,* remarque M^e Drouvin. *« Nos clients sont principalement des papy-boomers qui prennent leur retraite,* note de son côté Benoît Verdet. *Nous avons beaucoup de parisiens qui vendent leur résidence principale pour s'installer sur la côte basque ».* Les étrangers, eux, ne sont toujours pas revenus. *« Les Anglais ont déserté le marché depuis longtemps ; aujourd'hui, la quasi-totalité de nos acheteurs sont parisiens »,* précise Maxime Graillot, délégué à la communication de la Chambre des notaires de Basse Normandie.

Même son de cloche sur la Côte d'Azur, où les italiens ont plutôt tendance à vendre les propriétés achetées il y a quinze ans, et où les russes préfèrent aujourd'hui louer des propriétés somptueuses, plutôt que de s'acheter une villa à entretenir à l'année.

FRÉMISSEMENT

Evidemment, l'évolution de ce marché n'est pas la même selon la région, l'emplacement et le type de bien, et surtout... le budget. Dans le bas de la fourchette de prix, le marché commence à frémir. *« Depuis trois à quatre mois, nous avons une recrudescence du nombre d'acheteurs pour des petits appartements à moins de 120 000 euros »,* explique Maxime Graillot. *« Le marché des petits prix est reparti »,* confirme Laurence Jonchery, notaire à Morlaix.

A l'autre extrémité, les biens dits d'exception trouvent preneurs, à condition que les prix soient ajustés. *« A Pornichet, une maison ancienne face mer est partie à 1,9 million d'euros alors qu'elle était estimée 25 % plus cher. Derrière le casino de la Baule, une maison de 300 m² des années 1930 sur un terrain de 1 500 m² vient d'être vendue pour un peu moins de 2 millions d'euros »,* raconte Christophe Viguier, notaire à La Baule.

Idem à Biarritz. « *Nous venons de vendre un 100 m² au dernier étage avec terrasse, en première ligne, pour 15 000 euros le mètre carré. Sans aucun défaut, ce type de bien trouve preneur sans problème* », souligne M. Verdet.

Entre ces deux marchés, en revanche, c'est la soupe à la grimace. « *Entre 400 000 et un million d'euros, c'est beaucoup plus difficile, ce sont les classes moyennes supérieures qui font très attention* », explique Christophe Viguié.

Dans la Manche, le Finistère ou les Pyrénées-Orientales, le seuil est plus bas, mais l'analyse, similaire. « *Au-delà de 200 000 euros, le marché est très compliqué. Le manque de confiance des ménages en l'avenir freine les opérations. Les tarifs moyens baissent peu, mais pour le même prix que l'année précédente, les maisons vendues sont plus grandes* », souligne Jean-Luc Brieu, notaire à Estagel, non loin de Perpignan. Cette pénurie d'acquéreurs est, en effet, une aubaine pour les acheteurs, qui ont la capacité de négocier au mieux les prix et ainsi s'offrir leur pied-à-terre en bord de mer.