

# La Baule - Presqu'île

## Le marché immobilier est en pleine forme

**Le Pouliguen** — Comment se porte le marché de l'immobilier dans la baie ? Deux responsables d'agences basées au Pouliguen donnent le pouls du marché immobilier local.

Barnes est une enseigne immobilière qui se positionne sur un segment plutôt haut de gamme. Arnault de Kerangal, le directeur de la nouvelle agence qui vient d'ouvrir ses portes en plein centre-ville du Pouliguen, témoigne de la volonté assez récente de sa clientèle de trouver un bien en lien avec la nature, l'authenticité, de caractère.

« En début d'année, il y a eu un petit ralentissement, mais nous n'avons pas de difficultés à rentrer des mandats. Dans quasiment toute la presqu'île, le marché reste dynamique. Même si le délai entre la mise en vente et la vente effective est un peu plus important. Mais si le bien a de belles prestations, on le vend ! A Piriac, par exemple, une maison de 170 m<sup>2</sup>, entièrement rénovée, s'est vendue 1 600 000 € en quelques jours, sans négociation, sans publicité sur le Net ni dans les journaux. Notre fichier clientèle est notre point fort. »

L'agence du Pouliguen a ouvert le 1<sup>er</sup> juillet. Dans la vitrine, la photo la plus imposante en termes de taille, affiche la proposition d'une villa de 188 m<sup>2</sup> à 2 590 000 €. Barnes a également vendu le manoir de 290 m<sup>2</sup> datant de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, situé au Croisic, après le restaurant L'Océan... Et ne fait pas de location. Les biens emblématiques de la Côte sauvage font partie de son portefeuille, mais pas seulement, selon le manager.

### Un retour aux sources

« On peut aussi avoir des appartements ou des villas dans les 535 000 ou 560 000 €. Mais qui achète ? « En règle générale, ce sont plutôt des retraités (ou des quinquagénaires, s'il s'agit de résidence secondaire). Aujourd'hui, chez



Arnault de Kerangal livre ses sentiments sur son métier de manager immobilier et sur le marché actuel.

PHOTO : OUEST-FRANCE

nous, les acheteurs viennent plutôt s'installer en résidence semi-principale. Et ils connaissent souvent Le Pouliguen ou la côte depuis longtemps, c'est un retour aux sources, ça fait partie des éléments rassurants ».

Une nouveauté également : le besoin de confidentialité : « On ne voit plus les panneaux autrefois sur les biens en vente. Ce n'est pas apprécié. Et ce métier n'est pas qu'un métier de transaction, l'humain est au cœur de notre métier. D'ailleurs, on organise de l'événementiel pour nos clients, nous avons organisé une soirée privée au musée Boesch, par exem-

ple... On les suit de l'endroit où ils travaillent jusqu'à leurs lieux de vacances : on leur propose un service global ».

### « Le marché s'est rééquilibré »

De son côté, l'agence Bras, située quai Jules-Sandeau, au Pouliguen, est présente tant sur la vente de commerces que d'habitations, la location comme la transaction. Elle est syndic de copropriété et s'occupe de gestion locative.

« Sur le plan de la transaction, nous avons aujourd'hui affaire à un marché qui s'est rééquilibré, ce que nous avons deviné il y a un an, car ça ne pouvait pas continuer ainsi, explique Nicolas Fournier, responsable de l'agence. La sortie de confinement avait engendré une folie : les acquéreurs n'avaient pas de raison, les vendeurs avaient le pouvoir ! Maintenant, nous avons plus de biens à vendre, le portefeuille a doublé, presque triplé en un an, donc les affaires se régularisent. »

### Plus de choix pour les acheteurs

Les acquéreurs ont donc beaucoup plus de choix, ce qui implique une marge de négociation redevenue naturelle. « Les cinq dernières années, ce n'était pas normal. C'est à présent plus sain, plus cohérent, les acheteurs ne sont plus obligés de se dépêcher... De même, il y a une correction des prix qui s'est établie. Même si ceux affichés sont sensiblement équivalents, le levier de négociation intervient dans

l'affaire. Il y a plus de concurrence que les années précédentes », complète la responsable de la communication chez Bras, Solène Jouitteau. Ce qu'il faut faire entendre aux propriétaires, peu enclins à l'admettre.

### « La conjoncture n'est pas favorable »

Les estimations sont rendues plus difficiles, selon ces professionnels. « Notre rôle est de trouver le meilleur prix pour l'acquéreur comme pour le vendeur. D'autre part, le marché financier a forcément une incidence sur l'immobilier... Or, la conjoncture n'est pas favorable. » L'équipe de l'agence aide à s'installer aussi bien des résidents secondaires, que des résidents principaux, mais moins. Le rapport est environ de 70 % pour les premiers.

« Nous avons une autre agence à Pornichet et on constate que la clientèle y est très différente. À Pornichet, il y a de nombreux actifs de 30-40 ans, travaillant à Saint-Nazaire ou à Nantes. Ici, les gens sont plus âgés, et recherchent des endroits spécifiques : surtout la plage du Nau, les rues du centre-ville, le port... Ils souhaitent un dynamisme. Ils ont souvent une histoire, des souvenirs avec Le Pouliguen. Ce sont des projets, notre métier est un métier de contact. »

Quant aux résidents secondaires, ils sont beaucoup plus présents dans leur bien qu'autrefois, ne serait-ce que grâce au télétravail. Enfin, côté locations, avec plus de biens qu'en 2022, les demandeurs réfléchissent davantage.



Bras Immobilier est une entreprise familiale, qui a commencé par la gestion de copropriété, en tant que syndic.

PHOTO : OUEST-FRANCE

Pornichet