



La reprise se confirme

Immobilier. Les prix et les ventes ont cessé de baisser.

DOSSIER RÉALISÉ PAR
VINCENT BUSSIÈRE ET COORDONNÉ
PAR BRUNO MONIER-VINARD

Malgré les turbulences politiques automnales, l'immobilier nantais se montre résilient. « Le marché de l'ancien a repris au 1^{er} semestre et connu un été plus dynamique que l'an dernier. Bien qu'un peu en deçà de nos attentes, la rentrée s'est bien déroulée », résume M^{re} Fanny Neveu. « Le rebond des transactions résulte de vendeurs ayant corrigé leurs prix et intégré la nouvelle réalité du marché », explique Étienne de Gibon, directeur de Barnes Nantes-La Baule. Mais aussi de l'effet conjugué de la

baisse des taux d'intérêt et du fait que les banques sont plus enclines à distribuer du crédit. « Le marché est plus complexe qu'avant. Les acheteurs comparent et prennent leur temps », complète Tony Lescaut, patron de Century 21 Île de Nantes. Gare, donc, aux biens surestimés ou avec défauts, qui se vendent... très lentement. « Un bien au juste prix part en deux ou trois mois, contre trois fois plus de temps dans le cas contraire », prévient Caroline Louboutin, directrice de l'agence locale de Sotheby's. Ainsi, les prix se sont stabilisés à 3 450 €/m² pour

« Un bien au juste prix part en deux ou trois mois. »

Caroline Louboutin,
directrice de l'agence
Sotheby's International Realty.

Un marché tendu.

Dans le quartier Sainte-Anne. La construction de logements neufs s'avère indispensable pour répondre aux besoins locatifs.

10 % DE LOGEMENTS

sont devenus impropres à la location dans la métropole depuis l'instauration du diagnostic de performance énergétique (DPE).

les appartements nantais (+ 0,2 % sur un an) et à 4 000 €/m² pour les maisons. « Ils terminent leur descente avant d'arriver sur un plateau. S'ils devaient remonter trop vite, le marché se bloquerait à nouveau », tempère Laurent Surie, patron de l'agence locale Espaces atypiques. Ces estimations dépendent aussi de négociations, devenues systématiques, pour aboutir à 5 % de rabais, voire plus (biens avec défauts, travaux, mauvais DPE). A contrario, les logements du centre-ville avec stationnement partent plus vite. « Les acheteurs ne sont pas dupes et trouvent tous les éléments sur le Web pour comparer et jauger. Ils n'hésitent pas à taper fort avec des offres agressives. Cette notion de rabais n'est pas très pertinente quand les vendeurs ont dû baisser leur prix à plusieurs reprises », insiste Alexandre David, à la tête des agences Les Toits.

Encore chers. Le marché locatif reste ultratendu, le durcissement des normes énergétiques ayant ôté 10 % des logements disponibles à la location dans la métropole. Du côté des investisseurs, hormis ceux qui sont intéressés par la reprise de bouilloires ou passoires thermiques, ils répondent aux abonnés absents, indifférents à des rentabilités nettes inférieures à 2 % par an. « Les rares candidats de ce type ? Souvent des particuliers souhaitant loger leurs enfants étudiants, avant d'y trouver plus tard un complément de revenu, une fois à la retraite », note Michel Cozic, de l'agence Orpi Foncièrement Votre, à Rezé. Si l'ajustement en cours redonne des couleurs au marché de l'ancien, cette embellie est loin d'irradier la construction de logements neufs, indispensable pour répondre aux besoins de la métropole. Alors que les candidats à la propriété ont regagné un peu de pouvoir d'achat avec la détente des taux d'intérêt, les prix du neuf demeurent élevés. « Et ce, malgré des baisses fortes (parfois de 13 % à Saint-Félix), mais encore insuffisantes », estime maître Neveu. ●



SOOTHEBY'S-LLM - SÉBASTIEN ORTOLA/REA POUR « LE POINT »