

AU FIL DE L'ACTUALITÉ

Immobilier haut de gamme : pourquoi la Charente-Maritime attire-t-elle toujours ?

IMMOBILIER. Entre résidences secondaires et projets de retraite, l'offre haut de gamme reste bien présente en Charente-Maritime. Les professionnels observent toutefois un marché plus mesuré.



L'île d'Oléron attire particulièrement les acquéreurs de maisons secondaires. Ici une maison de maître de 415 m² proposée à 1,487 million d'euros à Saint-Denis d'Oléron. © Espaces atypiques



La Charente-Maritime dispose des atouts nécessaires au marché de l'immobilier haut de gamme, ici à La Rochelle. © Espaces Atypiques

Manon Souliol

La Charente-Maritime continue d'attirer les acquéreurs à la recherche de biens de prestige. De La Rochelle à l'île de Ré en passant par Royan et l'île d'Oléron, le territoire offre des maisons de caractère, des villas avec vue sur mer ou encore des propriétés entièrement rénovées.

Mais les professionnels interrogés constatent une évolution des comportements. Après l'augmentation des prix pendant la période du Covid, les acheteurs ont retrouvé un marché plus cohérent.

Des biens haut de gamme, mais pas forcément de « l'ultra-luxe »

Pour Marlène Chabiran, directrice de l'agence immobilière Espaces Atypiques, il faut nuancer cette notion de luxe. « *En Charente-Maritime, pour moi, il n'y a pas d'ultra-luxe. Mais le territoire propose de nombreux biens sur le marché premium, ce qui s'explique souvent par leur singularité. Un bien, même s'il est très cher, n'est pas forcément luxueux par ses prestations* », souligne-t-elle. Une maison ancienne, une charentaise rénovée ou une contemporaine peuvent se distinguer par leur emplacement ou leur histoire.

Chez Sotheby's International Realty, Caroline Morange, directrice adjointe des agences de Royan et de l'île d'Oléron, fait la distinction entre luxe et prestige. « *La différence entre les deux dépend des prestations*, explique-t-elle. *L'architecture, les équipements intérieurs ou encore la vue,*

notamment sur la mer, participent à cette catégorisation. »

Pour l'agence, la Charente-Maritime compte quelques biens véritablement luxueux mais surtout de nombreux biens de charme. Dans l'arrière-pays royannais, par exemple, ce sont les propriétés de caractère qui ressortent.

Des marchés différents sur le territoire

Le département ne propose pas un seul marché. Les quatre secteurs observés par Sotheby's International Realty présentent des profils différents.

À La Rochelle, une partie importante des biens achetés représente des résidences principales. La ville attire par son activité économique, son patrimoine, son ouverture sur l'océan et sa proximité avec Paris grâce au TGV.

Sur l'île de Ré, les résidences secondaires sont très présentes, tout comme les projets d'installation au moment des départs en retraite. Les acquéreurs étrangers sont également très intéressés par l'île. « *C'est un spot, tout le monde connaît l'île de Ré, c'est un lieu envié* », résume Caroline Morange.

Du côté de Royan, la clientèle balance entre résidences principales et secondaires. Le secteur est prisé par des habitants venant souvent de la région parisienne, de Limoges ou du sud de la France, en raison du climat et de la quiétude de vie de la cité balnéaire.

Enfin, l'île d'Oléron attire particulièrement les retraités et les acquéreurs à la recherche d'une résidence secondaire.

Sotheby's International Realty observe également des achats réalisés par des Français habitant à l'étranger qui souhaitent un pied à terre sans avoir besoin de cohabiter lors de leur retour en France.

Les retraités au cœur de la demande

Chez les trois agences interrogées, une clientèle revient régulièrement : celle des futurs retraités ou des jeunes retraités. Beaucoup achètent dans le but de transformer leur bien en résidence principale ou semi-principale. Certains de ces acheteurs cherchent aussi un lieu où regrouper toute leur famille lors des vacances.

Le choix du territoire est souvent aussi lié à l'histoire personnelle des acquéreurs. « *Ils achètent par ici parce qu'ils y ont passé leurs vacances plus jeunes ou que la famille a déjà une maison dans le coin* », explique Caroline Morange.

Pour Emma Valagier, directrice de l'agence Insula Réa, ce phénomène concerne des personnes qui ont fait leur carrière dans de grandes métropoles.

L'île de Ré, un marché à part

Sur l'île de Ré, les écarts de prix sont importants. Certaines maisons peuvent dépasser les six millions d'euros, tandis que des appartements coûtent entre 450 000 et 600 000 euros. Pour Insula Réa, ces biens peuvent facilement être considérés comme des biens de luxe.

Les biens les plus recherchés se trouvent dans le "triangle d'or", alliant accès à la mer et aux commerces et ceux qui ne nécessitent aucuns travaux.

Mais l'île de Ré a connu une période de ralentissement. « *Le marché a lourdement chuté en raison de la bulle Covid, les prix ont augmenté de 30 % en un an* », estime Emma Valagier. La hausse rapide des prix et l'augmentation des taux d'emprunt ont essoufflé les acquéreurs.

Aujourd'hui, elle constate un marché plus cohérent : « *Les prix ont baissé, les acheteurs sont de nouveau là.* » Un constat partagé par Sotheby's qui estime que le marché immobilier a bien redémarré depuis 2025, même si le contexte économique actuel crée de nouvelles réticences depuis le printemps.

Un avis qui n'est pas forcément partagé

L'agence Espaces Atypiques observe de son côté un ralentissement sur les biens dépassant les deux millions d'euros. « *On n'a pas retrouvé l'engouement d'après Covid* », estime Marlène Chabiran qui ressent le ralentissement depuis plusieurs mois.

Sur l'île de Ré, Emma Valagier constate aussi que les acheteurs sont devenus plus prudents. Les achats sont parfois mis en location pour réduire le coût de l'investissement, mais les prix élevés ne peuvent pas être rentabilisés seulement par de la location.

Cependant, chez Sotheby's International Realty, Caroline Morange estime que la clientèle visée dispose d'un capital assez important pour maintenir ses projets, même dans un contexte économique incertain.

Un territoire qui reste attractif

Les trois agences s'accordent sur un point : la Charente-Maritime dispose de nombreux atouts qui permettent d'accueillir ce type de marché.

La période post-Covid avait provoqué du mouvement vers la côte. Aujourd'hui, même si la demande existe toujours, le rythme est moins soutenu. L'agence Espaces Atypiques souligne son intérêt de proposer des biens à différents niveaux de prix. Son positionnement ne se limite pas au luxe. Une stratégie qui permet de rester présente lorsque le marché des propriétés les plus chères ralentit. ■