



A Nantes, la pierre face à une pénurie sans fin

En dépit du manque de biens, des prix élevés et de la frilosité des banques, les acquéreurs sont toujours aussi nombreux sur le marché immobilier nantais. Seul le marché du luxe, qui offre choix et temps, est épargné de ce contexte frustrant.



A Nantes, où le marché immobilier est ultratendu, le centre-ville a enregistré une nouvelle hausse de ses prix depuis un an. (JEAN ISENMANN / AFP)

Jusqu'ici tout va bien... Malgré une année 2020 tumultueuse, sur fond de crise du Covid-19, la capitale de Loire-Atlantique maintient sa forte attractivité. Ainsi, même si ses nombreux restaurants, musées, cinémas et même ses fameuses Machines de l'île subissent fermetures et couvre-feux à répétition, rien n'y fait, il fait toujours bon vivre et venir habiter à Nantes.

Pourtant, selon la chambre des notaires de Loire-Atlantique, depuis un an, le centre-ville a enregistré une nouvelle hausse de ses prix : +13,4 % pour les appartements anciens et +9,3 % pour les maisons. Une progression vertigineuse, puisque ces dix dernières années les maisons ont augmenté de 60 % et les appartements, de 50 % (30 % dans le neuf). Cela ne semble pas dissuader les nouveaux arrivants, précise Mickaël Gabourg, directeur de l'agence Stéphane Plaza immobilier Nantes-Est :

« Parmi les milliers de nouveaux habitants qui s'établissent ici chaque année, on trouve bien sûr les citadins des grandes agglomérations, notamment de Paris et d'Ile-de-France. Mais on compte aussi parmi les néo-Nantais de nombreux Bretons et des habitants du Centre. Nantes n'est pas une ville de report ou d'investisseurs uniquement, lorsqu'on y vient, c'est pour s'installer longtemps. »

La situation géographique de la cité des ducs de Bretagne contribue à cette forte attractivité. Bâtie sur la Loire, à proximité de la très prisée côte Atlantique et de ses plages, Nantes n'est qu'à 2h15 de TGV de Paris, à une heure d'Angers ou de Rennes, et à moins d'une heure de La Baule et de Vannes. Le tissu économique y est également dynamique, avec la présence de grandes entreprises comme Airbus, Quo Vadis, LU, et un réseau de TPE-PME et start-up qui continuent toutes de recruter actuellement, malgré la crise sociale annoncée un peu partout en France pour les mois à venir. « Pour l'instant, même si nous n'avons évidemment pas de boule



[Visualiser l'article](#)

de cristal, la crise économique ne semble pas vraiment toucher la ville, souligne Laurent Surie, directeur de l'agence Espaces atypiques à Nantes. Les acquéreurs en quête de biens dans le centre-ville sont avant tout des cadres supérieurs, des chefs d'entreprise ou des professionnels exerçant en libéral, qui semblent être épargnés.

Les primo-accédants souvent exclus de l'hypercentre

Résultat, Nantes attire toujours plus, la demande reste très soutenue et le marché immobilier, ultratendu. « C'est simple, avec des prix toujours plus hauts, des biens rares à la vente comme à la location et l'emballage des demandes, la frustration concerne tout le monde, acquéreurs, investisseurs et locataires », confirme Pascal di Domenico, directeur de plusieurs agences ERA Immobilier, notamment à Saint-Sébastien et Vertou.

Dénicher une belle maison familiale, avec 3 chambres, un bureau et un jardin, à moins de 5000-6000€/m2 relève désormais du parcours du combattant. « Quand un bien est au prix du marché, il part en vingt-quatre heures tant la demande est forte, prévient Mickaël Gabourg. C'est très compliqué pour les acheteurs de se positionner si rapidement, surtout quand ils viennent de loin. »

Et, bien sûr, seuls ceux qui disposent d'un apport conséquent, d'un dossier parfaitement ficelé et de l'accord préalable d'une banque ont une chance de remporter la mise face à des vendeurs susceptibles de recevoir en quelques heures plusieurs offres au prix. « D'autant que les banques sont de plus en plus frileuses, poursuit Mickaël Gabourg. Elles craignent la crise, rechignent à accorder des prêts au-delà de 33 % de taux d'endettement. » Dans ce contexte, les refus de crédit sont de plus en plus nombreux, et les primo-accédants, souvent exclus du marché et de l'hypercentre. Même certains investisseurs particuliers peinent désormais à voir leurs dossiers acceptés malgré de confortables revenus.

Le marché du luxe prospère

Heureusement, les acquéreurs prêts à s'intéresser aux quartiers de Nantes jusque-là moins prisés, voire à s'installer en première ou deuxième couronne, accèdent à des offres un peu plus nombreuses et à des prix plus accessibles. Les biens ont alors d'autres atouts comme un bureau, un grand jardin, de beaux volumes. Laurent Surie ajoute :

« Il y a eu un effet déconfinement très net depuis mai 2020. Les acquéreurs comme les locataires veulent un logement avec un extérieur, de l'espace et un endroit où ils pourront télétravailler. »

Pour les plus fortunés ou les irréductibles amateurs du centre-ville, reste l'immobilier de luxe. Le marché du haut et très haut de gamme prospère depuis plusieurs années, et ce n'est pas la crise du Covid-19 qui freinera, semble-t-il, la tendance... « Le marché de l'immobilier de prestige nantais se porte bien, confirme Caroline Louboutin, dirigeante de Nantes Sotheby's International Realty. Les acquéreurs sont en majorité des professionnels du secteur médical, notamment des anesthésistes, qui n'ont jamais autant travaillé et qui disposent de très beaux budgets. Leurs quartiers de prédilection restent l'hypercentre, ainsi que Canclaux ou Saint-Félix. »

Ils cherchent des hôtels particuliers avec jardin et plus de 400 m2 habitables, des terrains de 800 m2, pour des budgets dépassant facilement les 2 millions d'euros. « En revanche, ils prennent leur temps et font des offres à prix négociés, ajoute Caroline Louboutin. Et puisqu'il est de plus en plus difficile de trouver de très beaux hôtels particuliers ou des folies nantaises dans l'intra-muros, ils n'hésitent plus à chercher dans l'agglomération pour trouver de l'exceptionnel. » A Nantes, pour pouvoir prendre son temps, négocier, revisiter et faire des caprices, il faut désormais être acquéreur dans le luxe.

« POUR RÉDUIRE LA TENSION, IL FAUT CONSTRUIRE DANS LE NEUF »



[Visualiser l'article](#)

Jean-Charles Veyrac est vice-président de la chambre des notaires de Loire-Atlantique.

Quels ont été les effets de la crise du Covid-19 sur le marché immobilier en Loire-Atlantique ?

Le marché était déjà très tendu à Nantes, son agglomération, mais aussi sur toute la côte, à La Baule, Saint-Nazaire, Pornic, et même dans les villes comme Nort-sur-Erdre ou Clisson. L'offre est très forte, les biens manquent et ces conditions, déjà présentes en 2019, n'ont fait qu'accentuer la surchauffe. Mais, bien sûr, le confinement a fait émerger de nouveaux critères – le besoin d'extérieurs ou de bureaux – et des mouvements de population. En un an, les prix des appartements dans l'ancien ont encore grimpé de 12,2 % dans le département et de 7,9 % pour les maisons.

Alors où acheter ?

Comme Bordeaux ou Paris, Nantes est un « marché en caissons » : quand l'hypercentre devient trop cher, ce qui est le cas actuellement, les villes de première ou deuxième couronne, voire en lointaine périphérie, deviennent à leur tour plus chères et plus prisées. Du sud au nord, toutes les communes voient ainsi leurs prix grimper, pourvu qu'elles disposent de transports en commun, de services, d'écoles et de commerces.

Qu'espérez-vous pour le marché en 2021 ?

La chambre des notaires souhaite vivement qu'il y ait plus de biens disponibles à la vente, ce qui permettrait de réduire cette tension permanente du marché immobilier. Le levier, c'est donc la construction et la création de logements dans le neuf, à Nantes comme dans l'agglomération et l'ensemble du département. Une partie de la demande serait ainsi assouvie et freinerait par conséquent la hausse continue des prix.