

Immobilier : Sur le littoral breton, des biens d'exception à prix d'or... mais jusqu'à quand ?

VUE MER Les villas et appartements de luxe continuent d'attirer, même si le marché, à l'instar de la tendance générale, semble ralentir



Illustration du quartier Rothéneuf à Saint-Malo (Ille-et-Vilaine). *B. Colliot /SIPA*

- Sur le littoral breton et de la Loire-Atlantique, les prix ont continué de flamber avec encore des hausses d'environ 10 % en un an sur les maisons anciennes.
- C'est aussi le cas pour les biens haut-de-gamme, particulièrement recherchés, même si le contexte d'inflation semble là aussi jouer sur « l'euphorie » du marché.

Malgré une grosse enveloppe de plus d'un demi-million d'euros de travaux à rajouter, la villa s'est vendue au prix de... 1.890.000 euros. Il faut dire qu'un tel bien immobilier de 257m² habitables, situé sur le Sillon de Saint-Malo, et disposant d'un accès immédiat à la plage, ne se présente pas tous les jours. Depuis quelques années, crise du Covid aidant, l'attractivité du littoral breton et de la Loire-Atlantique [ne tarit pas](#). Et les beaux biens, très rares, sont particulièrement recherchés.

« Les clients nous demandent des appartements avec toits terrasses, de grandes villas contemporaines mais aussi des historiques, indique Etienne de Gibon, directeur associé chez [Barnes Nantes-La Baule](#). Ce qu'ils veulent surtout, c'est de l'espace et la vue mer. Nous avons récemment acté une superbe maison de 1897 à Pornichet, 290 m² et à 100 m de la plage, à plus de 2,2 millions d'euros. »

« Ça dépasse parfois l'entendement »

Alors que la situation du logement s'est particulièrement tendue ces dernières années, elle atteint parfois des sommets [sur le littoral](#). « Dans les 24 mois suivants la crise, les prix dans les stations balnéaires ont crû de +24,2 % (contre 14,6 % pour la France entière), une accélération par ailleurs tirée par l'augmentation des prix sur les maisons », annonçait la Fnaim en juillet dernier. En [Bretagne](#), ces derniers ont encore augmenté de 10 % en un an. Autour de [Saint-Malo](#), le prix médian a par exemple atteint 390.000 euros en février, soit une évolution de 12 % en un an. C'est 375.000 euros (+9%) dans le Morbihan, entre Guidel et Pénestin.



Les prix de l'immobilier de luxe continuent, eux aussi, leur ascension. Propriété familiale de prestige, demeure contemporaine atypique avec piscine, voire carrément une [île privée](#)... Surfer sur les sites spécialisés peut parfois donner le tournis : comme quand on tombe sur cette villa située au Pouliguen de plus de 500 m², composées de sept suites, mise en vente à... [9 millions d'euros](#).



La villa Kasselguen, à la pointe de Penchâteau au Pouliguen - Barnes Nantes-La Baule

« Certains prix dépassent l'entendement, reconnaît Raphaël Renzulli, directeur Ouest au sein du réseau [Espaces Atypiques](#). Notamment pour les biens exceptionnels, en parfait état, avec au moins trois chambres, une vue mer, un jardin, un garage, des matériaux de qualité... Pour les autres, on commence à aller vers une stabilisation des prix et des négociations un peu plus raisonnables. » Car l'inflation et les difficultés de financement de crédit, même si la plupart des acquéreurs de ce type de biens n'en ont pas besoin, ont pu créer un certain immobilisme, suivant la tendance nationale.

Des prix maintenus ou revus ?

Chez les notaires, on suit la situation avec attention. Alors que la balle a longtemps été largement dans le camp des vendeurs, la tendance semble petit à petit s'inverser. « Nous observons un ralentissement net des volumes de transactions depuis fin 2022 sur le littoral, assure Marie-Virginie Durand, déléguée à la communication de la Chambre des notaires de [Loire-Atlantique](#). Un bien qui se vendait en plusieurs semaines peut désormais rester sur le marché plusieurs mois. » Après plusieurs années marquées par une spectaculaire hausse des prix, la notaire s'interroge : « Vont-ils être maintenus ou revus, alors qu'il y a aujourd'hui moins d'acquéreurs, peut-être moins d'attrait ? Là est toute la question. »

En attendant, les affaires sont loin d'être terminées. Mais ne cherchez pas forcément les panneaux affichés sur les portails.

Chez Barnes, un tiers des biens sont vendus « off market », grâce à un long fichier client constitué notamment de retraités, [pas tous des Parisiens](#), qui projettent de vendre leur résidence principale pour venir s'installer sur la côte. « Il y a aussi les chefs d'entreprise qui achètent pour rassembler la famille dans leur résidence secondaire, constate Raphaël Renzulli. Ils veulent aussi pouvoir la louer via [Airbnb](#) ou de façon plus éphémère pour un shooting photo ou le tournage d'un clip. » S'il constate que le marché « n'est plus aussi euphorique », le professionnel ne « croit pas » en un renversement du marché.