

> Le baromètre de l'immobilier

Tous les chiffres
par département

sur www.notaires-ouest.com

JANV.
2017
GRATUIT

BRETAGNE

**LE MARCHÉ DE L'ANCIEN :
UNE ANNÉE RECORD**

**LITTORAL : LE RETOUR
DE LA RÉSIDENCE SECONDAIRE**

MORBIHAN

**HAUSSE DU NOMBRE
DES VENTES**

Morbihan

Edito 2016 : Une année dynamique

Le marché de l'immobilier en 2016 a bénéficié d'un véritable « alignement des planètes » : des taux de crédit bas, des prix stables, une offre abondante et des acquéreurs prêts à concrétiser leur projet.



Loïc LECUYER
Président du Conseil
Régional des Notaires
de la Cour d'Appel de Rennes

Depuis un an, l'activité a été intense, les volumes des transactions ont progressé de 11% sur l'ensemble de la Bretagne historique.

Dans l'ancien, le volume des ventes de logements est estimé à 70 265 sur un an, soit le niveau le plus élevé de ces dix dernières années. Ce regain d'activité s'explique par la diminution des prix constatée depuis 5 ans et surtout par la baisse des taux. La conjonction de ces deux éléments a redonné du pouvoir d'achat aux candidats à l'accession qui ont ainsi pu « passer à l'acte ».

De même, le neuf et la construction ont profité de mesures incitatives adaptées à la demande : la loi PINEL pour les investisseurs et le prêt à taux zéro pour les primo-accédants. Les ventes d'appartements neufs comme de terrains à bâtir ont enregistré une hausse de 16,5% sur un an.

Sur l'ensemble de la région, l'équilibre entre l'offre et la demande a permis aux prix de se stabiliser même si, localement, des hausses ou des baisses ont été constatées.

Et pour les mois à venir ?

Les années électorales sont parfois pénalisées par l'attentisme, mais les taux de crédit étant historiquement faibles et les prix devenus attractifs, le dynamisme devrait perdurer.

sommaire

DOSSIER RÉGION

Le marché de l'ancien :
une année record p.4

Indicateurs régionaux
et tendances p.5

Neuf : la loi PINEL
et le PTZ dopent les ventes p.6

Littoral : le retour de la
résidence secondaire p.8

DOSSIER DÉPARTEMENT

Entrons dans le détail... p.10

Hausse du nombre
des ventes p.12

À RETENIR

3 questions à
Grégoire MITRY, notaire p.14

Nota bene

- Toutes les données communiquées sont calculées entre le 01/10/2015 et le 30/09/2016.
- Les notaires communiquent des prix médians.
Le prix médian sépare les biens en 2 catégories : 50 % des biens se sont vendus à un prix inférieur et 50 % se sont vendus à un prix supérieur.
- Les données régionales portent sur la Bretagne historique : Côtes-d'Armor, Finistère, Ille-et-Vilaine, Loire-Atlantique et Morbihan.
- Tous les prix correspondent aux prix de ventes hors droits, hors commissions, hors frais et hors mobiliers.



Le marché de l'ancien : une année record



En 2016, il s'est vendu plus de 70 000 logements anciens en Bretagne historique, soit le niveau le plus élevé de ces 10 dernières années (31% de plus qu'en 2012). Le marché a profité d'un rattrapage amorcé au printemps 2015.

Les vendeurs et les acquéreurs sont très actifs. Les notaires ont constaté un équilibre inédit entre une forte demande et une offre abondante.

«LES BRETONS ONT VU LEUR POUVOIR D'ACHAT IMMOBILIER CROÎTRE DEPUIS 5 ANS.»

Grâce à la baisse des taux des crédits immobiliers (-60 % entre 2008 et 2016), à des prix en repli de -3 % sur 5 ans, les Bretons ont vu leur pouvoir d'achat immobilier croître. Concrètement, avec le même budget, ils peuvent s'acheter un logement plus grand.

Aujourd'hui, les prix sont en adéquation avec les capacités financières des Bretons. Les candidats à l'accession se lancent dès

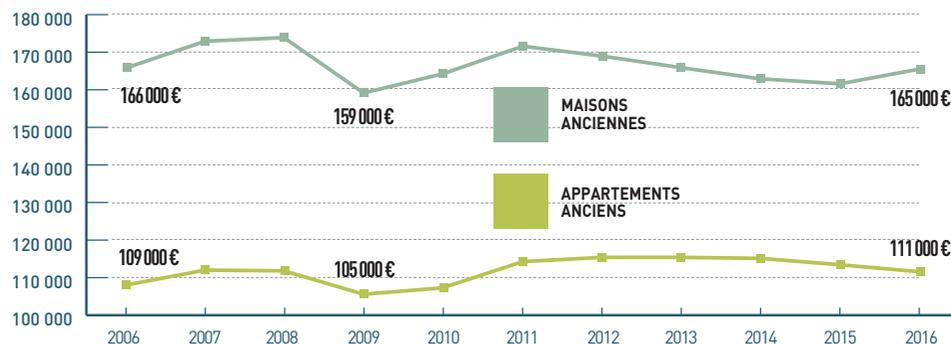
qu'ils trouvent le bien correspondant à leurs critères, craignant une remontée des taux, qui ne cesse d'être annoncée et qui finira sans doute par arriver.

Les vendeurs, quant à eux, acceptent les estimations des professionnels afin de vendre rapidement et pouvoir eux-mêmes partir sur de nouveaux projets. L'activité est fluide.

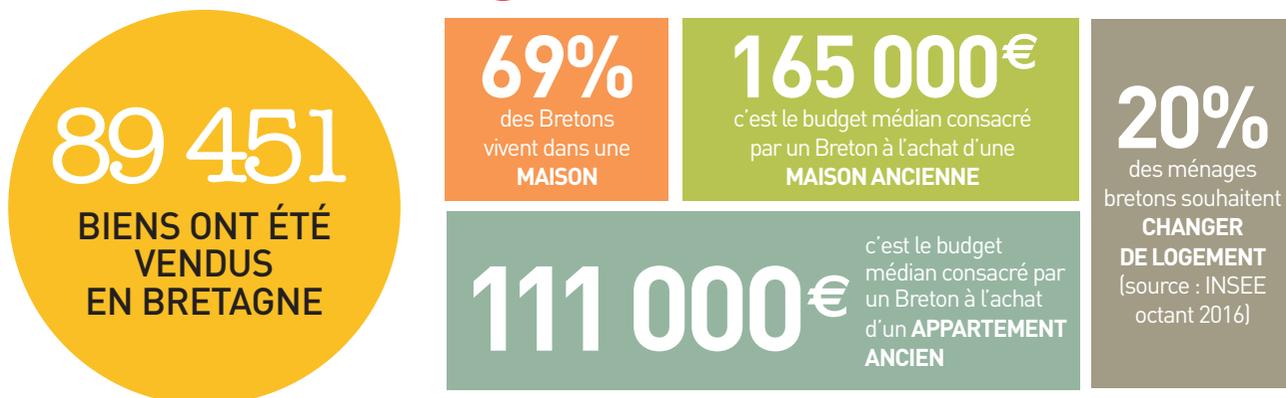
Côté prix, c'est très disparate selon les secteurs. Ils restent sages pour l'instant même si les notaires constatent déjà quelques hausses, notamment sur les maisons dans les grandes villes : Brest +2 %, Rennes +4.7 % et Nantes +5.5 %.

Pour les prochains mois, il est difficile de faire des prévisions. Faute d'un renouvellement de l'offre, l'activité pourrait ralentir en volume sur les secteurs tendus. Toutefois le début 2017 s'annonce dynamique.

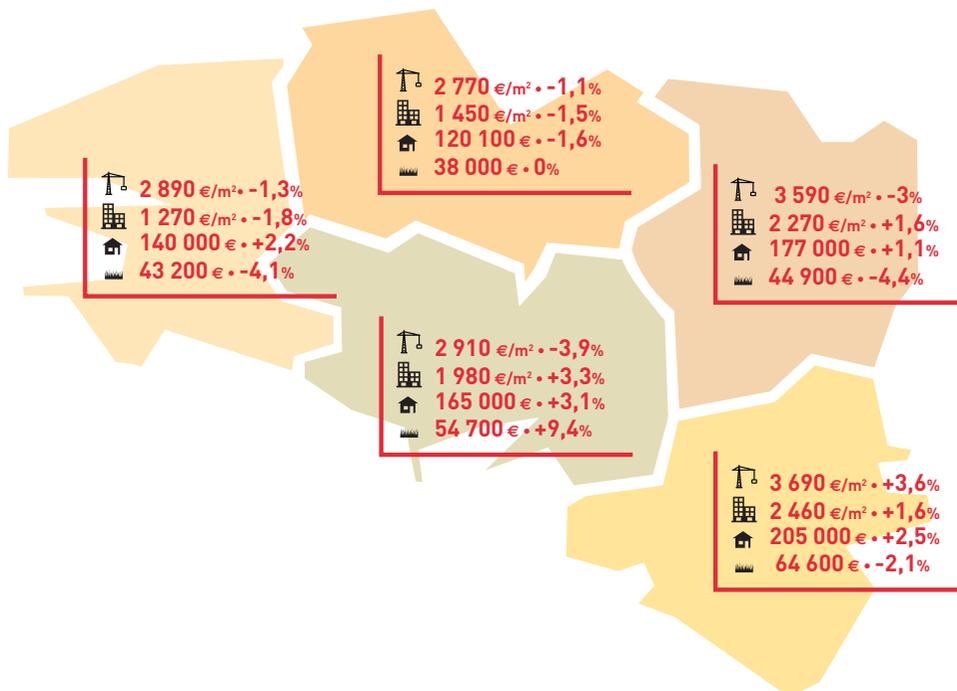
EVOLUTION DES PRIX DE L'ANCIEN



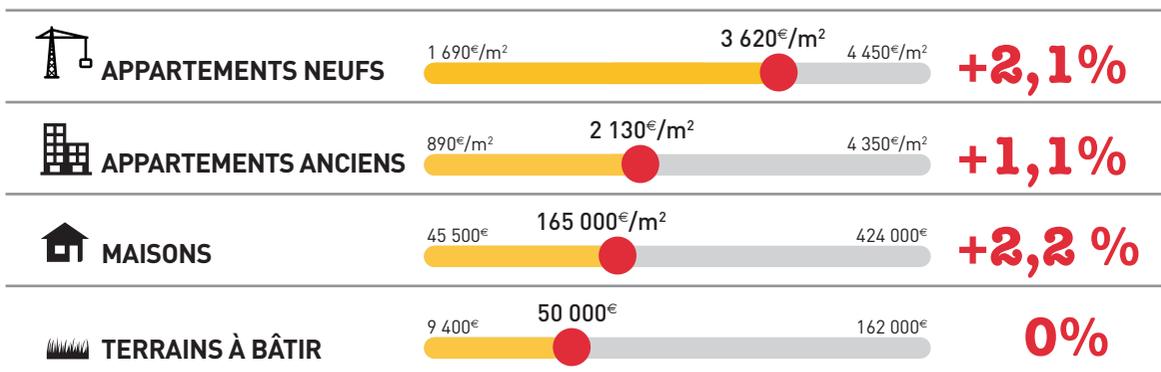
Indicateurs régionaux et tendances



PRIX MÉDIANS PAR DÉPARTEMENT ET ÉVOLUTIONS SUR 1 AN



TENDANCES RÉGIONALES



«Les curseurs sont donnés à titre indicatif. Ils situent le prix médian de la région entre le prix médian de la commune la moins chère et le prix médian de la commune la plus chère de la région.»
Le conseil régional des notaires communique des prix médians. Le prix médian sépare les biens en 2 catégories : 50 % des biens se sont vendus à un prix inférieur et 50 % se sont vendus à un prix supérieur. Pourcentages d'évolution calculés par rapport à 2015.

Retrouvez tous les chiffres par département sur www.notaires-ouest.com



Neuf : La loi Pinel et le PTZ dopent les ventes



En 2016, les ventes de terrains à bâtir comme d'appartements neufs ont continué de progresser sur l'ensemble de la région : +16,5% sur un an (à fin septembre) pour les deux types de biens.

Coup de pouce aux primo-accédants

Les jeunes ménages bretons ont profité des aménagements apportés au prêt à taux zéro, depuis le 1er janvier 2016 : montant porté à 40 % du prix d'acquisition et plafonds de ressources des emprunteurs revus à la hausse. Ces mesures ont dynamisé les ventes de terrains à bâtir sur l'ensemble de la région et des appartements neufs dans les métropoles. Ainsi, pour les terrains dans les couronnes des villes l'âge médian des acquéreurs se situe entre 37 et 40 ans. De même dans les secteurs ruraux, les ventes au moins de 30 ans représentent souvent plus d'un tiers des transactions.

Le PTZ dynamise les ventes de terrains à bâtir sur l'ensemble de la région

Pinel : le succès ne se dément pas

Les ventes dans le neuf se concentrent dans les grandes agglomérations de la région, en particulier à Rennes et Nantes. La demande est forte, les stocks diminuent et les prix s'apprécient à nouveau sur l'agglomération nantaise. Outre le PTZ et les taux bas, le neuf bénéficie du dispositif PINEL qui dope les ventes auprès des investisseurs, notamment dans les grandes villes

de la région. Ces derniers représentent 37 % des acquéreurs à Lorient, 58 % à Rennes et jusqu'à 75 % à Brest. Ils choisissent des petits logements 2 ou 3 pièces pour un budget médian se situant entre 160 000 € et 200 000 €. L'activité devrait rester soutenue pour les mois à venir, le dispositif étant prolongé jusqu'au 31 décembre 2017.

Les atouts du dispositif locatif PINEL ?

La réduction d'impôt Pinel est calculée sur la base du montant investi dans l'achat ou la construction de logements neufs mis en location. L'investisseur peut choisir la durée de son engagement de location. Initialement, le bailleur choisit de louer pendant six ou neuf ans sous conditions de loyer et de ressources des locataires. À l'échéance, il peut choisir de renouveler son engagement pour trois années supplémentaires, jusqu'à douze ans maximum. La réduction d'impôt augmente alors en fonction de ces trois durées de mise en location, passant de 12 % à 18 %, puis 21 % sous conditions. (Pour en savoir plus consultez notre site : www.notaires-ouest.com).

L'investissement Pinel offre la possibilité à l'acquéreur de loger ses enfants ou ses parents tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt.



Littoral : le retour de la résidence secondaire



Le littoral est un marché particulier en Bretagne. Il est très sensible à la conjoncture économique. Depuis plusieurs mois, les notaires ont constaté une réelle reprise des ventes notamment de résidences secondaires.

Les prix ayant fortement baissé ces dernières années, les locaux, qui avaient été écartés du marché, peuvent à nouveau acquérir leur logement sur le littoral.

Il s'agit souvent de jeunes couples, qui ont entre 30 et 40 ans, et qui disposent d'un budget médian se situant entre 160 000 € et 220 000 € selon les secteurs.

Le littoral profite également de la santé retrouvée du marché de la résidence secondaire. Cette dernière représente toujours entre 50 % et 80 % des ventes selon les communes. Les volumes ont beaucoup augmenté sans que les prix ne s'emballent. Les vendeurs acceptent les estimations, ainsi une maison ou un appartement au prix du marché se vend dans un délai de trois à quatre mois.

La résidence secondaire attire une clientèle aisée et reste souvent un achat en prévision de la retraite. Toutefois, les notaires voient apparaître de nouveaux profils d'acquéreurs, des actifs vivant en région parisienne, qui ont entre 30 et 40 ans, attachés à la Bretagne, qui choisissent d'investir dans une résidence secondaire et de rester locataire de leur résidence principale.

Le littoral breton propose, aux amoureux de la mer, une offre large pouvant s'adapter à tous les budgets ou projets de vie. Le Golfe du Morbihan et la Côte d'Amour en Loire Atlantique demeurent les secteurs les plus prisés avec leurs célèbres stations de La Trinité-sur-Mer et de La Baule-Escoublac.

12%

C'EST LA PART
DES RÉSIDENCES
SECONDAIRES
EN BRETAGNE



ET

9%

EN FRANCE.



Entrons dans le détail...



Marc DUPUY
Président de la Chambre
des Notaires du Morbihan

Le mot du Président

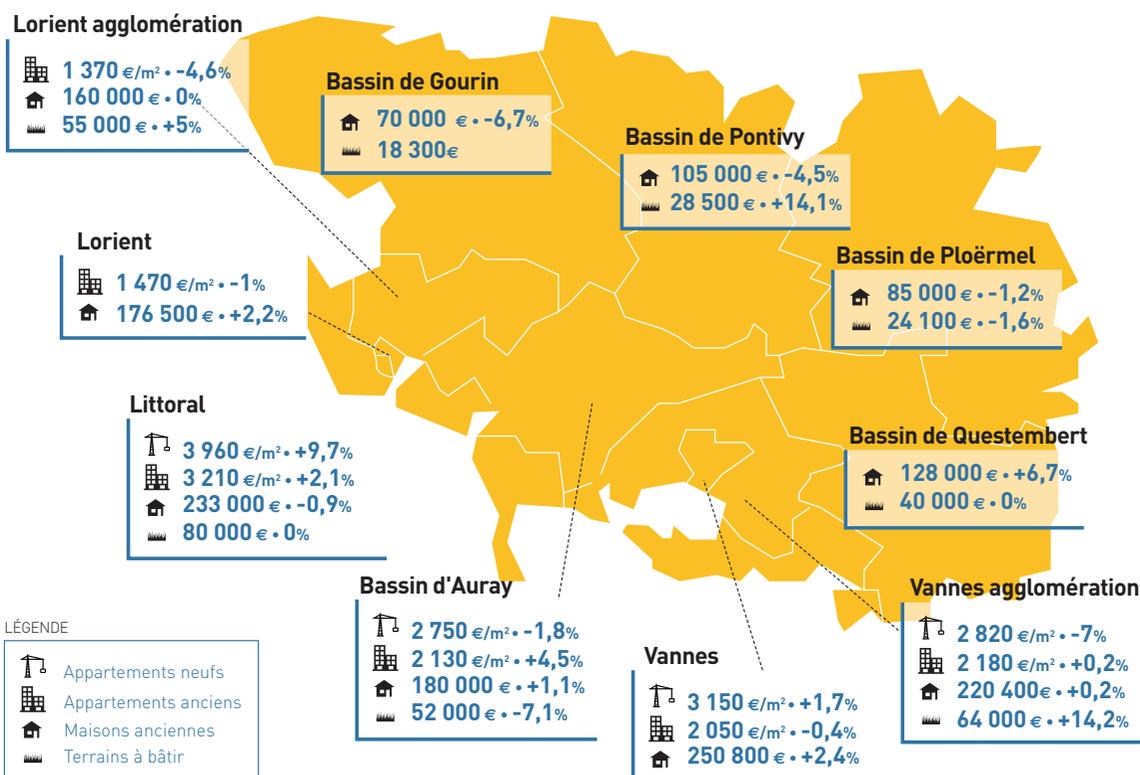
Le marché immobilier profite de conditions inédites: les emprunteurs ne se sont jamais vu proposer des taux de crédit aussi bas, les primo-accédants bénéficient, sous conditions, d'un prêt à taux zéro, qui peut atteindre 40 % de la valeur du bien, et les prix ayant baissé, l'offre est adaptée à la demande.

Sachant que « l'exceptionnel est toujours provisoire », les acquéreurs concrétisent leur projet craignant une remontée des taux annoncée pour 2017. Les vendeurs quant à eux ont cessé de surévaluer leur bien. Ils acceptent même, dans certains cas, de faire des moins-

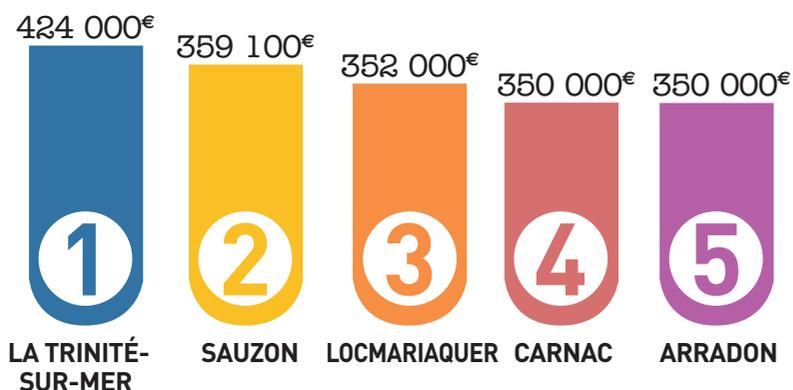
values. Ils choisissent de profiter de la dynamique actuelle du marché afin de pouvoir eux-mêmes partir rapidement sur de nouveaux projets.

Pour 2017, il est difficile de faire une projection. Traditionnellement, une élection présidentielle se traduit par une baisse du nombre de transactions se situant entre -3 % et -4 %. Toutefois, les notaires sont confiants. L'activité devrait rester soutenue, si les taux de crédits ne remontent que modérément avec des prix sages.

PRIX MÉDIANS ET ÉVOLUTIONS par secteur sur un an



LE TOP 5 DU DÉPARTEMENT MAISONS ANCIENNES



62% DES BIENS VENDUS SONT DES MAISONS ANCIENNES

47 ans C'EST L'ÂGE MOYEN DES ACQUÉREURS TOUS BIENS CONFONDUS DANS LE DÉPARTEMENT

100 000 €
C'est le prix médian d'un appartement ancien dans le département

Surface moyenne des appartements vendus

Anciens	Neufs
52m²	57m²

160 900 €
C'est le prix médian d'un appartement neuf dans le département



ANCIEN

ANCIEN

	APPARTEMENTS		MAISONS	
	PRIX/M ²	EVOL./1AN	PRIX	EVOL./1AN
1 CENTRE-VILLE	1 410 €	-9,1%	-	-
2 UNIVERSITÉ - BLUM	1 700 €	+14,3%	184 000 €	-13%
3 KERENTRECH - KERYADO	1 290 €	-3,9%	170 500 €	-1,2%
4 KERVENANEC - LE TER	1 280 €	-7,0%	161 500 €	-9,5%
5 MERVILLE - NOUVELLE VILLE	1 570 €	-2,4%	240 800 €	-

	APPARTEMENTS		MAISONS	
	PRIX/M ²	EVOL./1AN	PRIX	EVOL./1AN
1 CENTRE-VILLE	2 110 €	-1,6%	-	-
2 EST	1 810 €	-	-	-
3 GOLFE	1 990 €	+2,3%	260 000 €	4,0%
4 OUEST	2 080 €	+2,6%	280 000 €	-
5 NORD-MENIMUR	-	-	210 000 €	-



Hausse du nombre des ventes



L'ensemble du département a bénéficié de la reprise de l'activité en volume (+14 % sur l'année écoulée), grâce notamment à des prix sages. Seul le marché du neuf peine à repartir.

MARCHÉ DE L'ANCIEN : LES MORBIHANNAIS PRIVILÉGIENT LA MAISON

Tous les morbihannais aspirent à devenir propriétaire de leur maison. Ce type de bien représente 62 % des ventes du département. En 2016, il s'est vendu autant de maisons dans le Morbihan qu'en Ille-et-Vilaine. L'offre est abondante et variée en termes de prix, de situation comme de prestations.

Les ventes d'appartements, quant à elles, représentent 21 % des transactions et se concentrent dans les villes ou sur le littoral.

Les villes et leurs agglomérations

54 % des ventes d'appartements ont été réalisées à Vannes et Lorient. Après les baisses de prix constatées en 2015, les ventes sont reparties.

À Lorient, les prix permettent aux jeunes d'accéder à la propriété : 27% des acheteurs ont moins de 30 ans. Ces derniers disposent d'un budget médian de 87 000 € qui leur permet d'acquérir un 2 pièces dans le quartier Université-Blum ou un 4 pièces



31%

des acquéreurs
d'appartements anciens
ont moins de 40 ans



12 ans

durée moyenne de détention
d'une maison ancienne
dans le département



dans le quartier de Kerentrech-Keryado. Pour les maisons, comme pour les appartements, Vannes et son agglomération sont plus chères que Lorient. Les acquéreurs sont essentiellement des cadres (50 %) ou des retraités (20 %). Le quartier Ouest reste le plus onéreux de la ville, comptez 415 000 € pour une maison de 160 m². Sur l'agglomération lorientaise, les maisons sont plus petites et les prix plus accessibles. À Lanester par exemple, il est possible de trouver une maison de 80 m² à moins de 130 000 €.

Le littoral

L'attractivité du littoral morbihannais ne se dément pas, la résidence secondaire dynamise toujours le marché. Les acquéreurs sont souvent des Rennais ou des Nantais qui souhaitent avoir un pied à terre au bord de l'eau. Les Franciliens sont également très présents et interviennent dans près d'une transaction sur cinq. Souvent, il s'agit de Bretons expatriés pour des raisons professionnelles et qui investissent en prévision de leur retraite.

Côté prix, après les fortes baisses constatées ces dernières années, ils repartent à la

hausse dans plusieurs stations prisées : Arzon (+8.1 %), Carnac (+15.5 %), Larmor-Plage (+2.2 %).

Villes moyennes et secteurs ruraux

Dans les secteurs ruraux, les notaires constatent, dans les communes situées au nord de l'axe Quimper-Nantes, une reprise de l'activité en volume mais des prix toujours en repli.

En revanche, dans les villes moyennes, la pression de la demande favorise la reprise des prix dans certaines villes qui avaient fortement baissé : Pontivy +5 %, Questembert +14.4 %.

PRIX DES VILLES

Auray 210 000 €

Ploërmel 157 500 €

Pontivy 116 500 €

Gourin 52 000 €

LE NEUF ET LA CONSTRUCTION, REPRISE DES VENTES DANS LE NEUF

Appartements neufs

Le marché du neuf reste marginal dans le département. Les programmes se concentrent dans les agglomérations et sur le littoral. Depuis le printemps 2015, les notaires constatent une reprise des ventes sur Vannes et Auray, en revanche à Lorient les investisseurs demeurent frileux. Côté prix, ils tendent à se stabiliser dans les villes : +0.6% à Auray soit 2 860 €/m², +1.7% à Vannes soit 3 150 €/m². Sur le littoral, les appartements de standing se vendent à nouveau, les prix médians grimpent : 4 450 €/m² à Sarzeau.

Terrains à bâtir

Sur la période étudiée, les terrains à bâtir ont représenté 14 % des ventes immobilières du département. La construction permet une meilleure maîtrise du budget que la rénovation. Par conséquent, le terrain reste le type de bien privilégié des jeunes ménages. Ils choisissent souvent de construire dans des secteurs ruraux où le terrain est moins cher. Ainsi, sur les bassins de Gourin et de Pontivy un tiers des acquéreurs à moins de 30 ans. Ils disposent d'un budget médian de 33 000 € pour l'achat du terrain.

Sur le département, le littoral demeure le secteur le plus prisé, le prix médian est de 80 000 € pour une surface de 500 m².



Grégoire MITRY
Notaire à Nantes (44)

3 questions À GRÉGOIRE MITRY

Délégué à la communication du Conseil régional des notaires de la Cour d'appel de Rennes

RETROUVEZ TOUS
LES CONSEILS DES
NOTAIRES POUR
ACHETER OU VENDRE
VOTRE LOGEMENT :
www.notaires-ouest.com

1 Comment expliquez-vous ce record du nombre de ventes en 2016 ? Après plusieurs années où l'attentisme prédominait, en 2016, toutes les conditions pour acheter ou vendre son logement étaient réunies: des taux extrêmement bas, du jamais vu, une demande importante avec des candidats à l'accession motivés pour concrétiser leur projet rapidement, une offre abondante au juste prix, et enfin des mesures d'accompagnement adaptées aux attentes comme le PTZ, le dispositif PINEL ou encore le Censi bouvard (réduction d'impôt accordée pour les investissements dans les résidences services destinées aux étudiants ou aux seniors) dont on parle moins mais qui répond à un réel besoin. Enfin, nous avons ressenti également chez nos clients le retour d'une certaine confiance.

2 Comment voyez-vous 2017 ? Il est difficile de répondre à cette question. Traditionnellement, la période préalable à l'élection présidentielle est une période d'attentisme. Mais, les mesures d'aides que je viens d'évoquer sont prorogées en 2017. Par ailleurs, les économistes nous annoncent une hausse modérée des taux pour le 1er semestre. Pour l'instant nous ne constatons pas de ralentissement notable. Toutefois, même si l'activité reste soutenue, nous avons bien conscience que 2016 était exceptionnelle et qu'il sera difficile de maintenir le même volume de ventes, en particulier de logements anciens. Les prix pourraient également remonter sur certains secteurs, faute d'offre.

3 Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui hésite entre rester locataire ou devenir propriétaire ?

Tout d'abord, je lui dirais que l'on a toujours intérêt à accéder, le plus tôt possible, à la propriété afin de se constituer un patrimoine. Aujourd'hui dans de nombreuses villes de la région, il est possible de devenir propriétaire avec une mensualité équivalente à un loyer. Même s'il venait à devoir déménager, pour des raisons professionnelles, il pourrait soit revendre son bien, soit le conserver en le louant afin de faire face à son emprunt. Enfin, je l'inviterais à consulter un notaire qui le conseillera en fonction de sa situation personnelle et l'accompagnera dans son projet.

à retenir

Le constat des notaires

- Les ventes dans le neuf se concentrent dans les deux métropoles bretonnes Rennes et Nantes, elles représentent plus de 80% des transactions.
- Les ventes de terrains à bâtir sont réparties grâce notamment au prêt à taux zéro.
- Les investisseurs privilégient les petites surfaces dans le cœur des villes.
- Il est possible de devenir propriétaire pour le prix d'une location.
- Le marché est équilibré, l'offre est encore présente et les acquéreurs prêts à concrétiser leur projet sont nombreux.
- Les prix et les taux sont au diapason, ils dopent les ventes.
- Le marché de l'ancien est fluide, les délais de ventes se réduisent.