

Immobilier haut-de-gamme : les mises en vente explosent au Pays Basque

Après plusieurs années difficiles, notamment dans l'arrière-pays, l'immobilier haut de gamme repart dans le Pays Basque, selon le spécialiste de l'immobilier haut-de-gamme, Barnes. Le marché est plus fourni, avec deux fois plus de biens à la vente en 2015, par rapport à 2013. Les acquéreurs aussi, notamment sur le marché de la résidence secondaire, où la transaction moyenne atteint 1 440 000 € sur le marché des maisons haut de gamme... Autant de signes que l'embellie de début d'année se confirme en cette fin 2015.

« L'ensemble du Pays Basque, aussi bien les marchés les plus porteurs (le littoral, les centres-villes) que l'arrière-pays, a retrouvé un certain dynamisme, explique Philippe Thomine-Desmazures, Directeur associé de Barnes Côte Basque. Les baisses de prix constatées ces dernières années ont laissé place à un marché plus sain, avec des prix raisonnables attirant la clientèle haut de gamme ».

Les deux marchés, littoral et arrière-pays, en plein rebond

Les vendeurs ont fini par intégrer les réalités économiques et fiscales. Ils ont ajusté leurs prix, ce qui a fluidifié le marché. Cette prise de conscience joue autant pour les biens les plus recherchés, situés en front de mer ou dans le centre des villes côtières (Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Bidart, Guéthary, le quartier Chiberta à Anglet) que pour le marché de la campagne (Arcangues, Arbonne, Ahetze...).

Aujourd'hui, la majorité des biens se vendent entre 800 000 et 3 millions d'euros (74% du marché. La fourchette haute correspond aux biens de grande qualité situés dans les emplacements les plus recherchés (bords de mer, vue mer...).

Les résidences secondaires toujours en tête. Le marché de la résidence secondaire reste prépondérant dans le Pays Basque. Il représente près des deux tiers des transactions. Le Pays Basque reste très attractif comme lieu de villégiature, car, avec son littoral, sa campagne et ses montagnes, il propose l'ensemble des activités que recherche la clientèle haut de gamme.

Retour de la résidence principale sur le littoral. Si le marché côtier est principalement soutenu par la demande de résidences secondaires, Barnes Côte Basque a noté un regain d'activité sur les résidences principales. Les biens situés à proximité des plages, des commerces, répondant aux critères du mode de vie actuel, le « tout à pied » restent les plus plébiscités.

Cependant, d'autres quartiers suscitent l'intérêt de la clientèle, c'est notamment le cas du quartier du Parc d'Hiver à Biarritz.

Les délais de vente se sont raccourcis sur les biens proposant des caractéristiques rares (maisons en pierre de taille dans le quartier impérial de Biarritz, premier rang vue mer à Saint-Jean-de-Luz...) Ils restent de neuf mois pour les biens proposés au prix du marché.

[Visualiser l'article](#)

La campagne de nouveau recherchée. Les biens situés à l'intérieur des terres avaient perdu beaucoup de leur attractivité ces dernières années. Les prix, devenus plus raisonnables, et une offre plus large ont redynamisé ce marché. Le nombre de transactions repart, dans toutes les gammes de prix. C'est notamment le cas à Ascaïn, Urrughe et Saint-Pée-sur-Nivelle et, bien évidemment, Sare, très recherchée par les amoureux du Pays basque.

Sur ce marché, les délais de vente sont sensiblement plus longs que pour un bien situé en centre-ville ou sur le littoral. Il ne faut cependant pas qu'il dépasse les douze mois, au risque de voir le bien susciter la méfiance des acquéreurs potentiels.

Des conditions optimums pour la clientèle haut de gamme

Sur l'année, Barnes Côte Basque a enregistré une augmentation de 30% des acquéreurs par rapport à 2013 et 2014. L'attractivité naturelle de la région a profité du retour d'une offre plus abondante pour séduire la clientèle, d'horizons divers.

Les Français, première clientèle de la Côte basque. Ce sont en premier les Français qui ont su saisir les opportunités qu'offre le Pays basque aujourd'hui. Ils représentent plus de 75% des acquéreurs. Le marché étant assaini, ils n'hésitent donc plus à passer à l'acte et achètent sans négocier si le bien est à son prix. Dans le cas contraire, les négociations peuvent aller jusqu'à 15%. Proposé au-delà de cette marge de négociation, un bien ne trouve pas preneur.

De plus, les taux d'intérêt, particulièrement bas, incitent les acquéreurs qui ne souhaitent pas alourdir leur ISF à faire des acquisitions avec un crédit in fine.

Les Etrangers, à la faveur des taux de change... A côté de cette clientèle, Barnes Côte Basque note que les Suisses, les Britanniques et les Américains ont su profiter de taux de change à leur avantage pour réaliser des acquisitions dans des conditions optimales. Côté Russes, seuls ceux qui ont su s'organiser avant la dépréciation du rouble restent actifs sur le marché.

La crise de la dette de certains pays européens a également joué un rôle. De nombreux acquéreurs ont décidé d'investir dans la pierre, particulièrement sur des biens facilement revendables, pour mettre à l'abri leurs capitaux.