



Nantes Métropole

Ve

Dans l'immobilier, le luxe, c'est le zéro défaut

Les annonces font rêver le commun des mortels, mais le prix se charge de faire le tri... L'immobilier haut de gamme, c'est un marché de niche à Nantes. Mais qui, en toute discrétion, se porte bien.

Pourquoi ? Comment ?

Une nouvelle agence immobilière, **Mercure**, vient de s'installer à Nantes ⁽¹⁾, sur le marché du haut de gamme. Est-ce le signe que ce secteur se développe ?

Le haut de gamme, par définition, c'est l'exception, la rareté. « C'est un marché de niche », souligne Marie-Viginie Durand, chargée de communication de la chambre départementale des notaires. On trouve bien moins d'offres que de demandes, mais chez Mercure, nouvel entrant sur le secteur, on y croit. « De grandes maisons bourgeoises ou des hôtels particuliers, il y en a plus qu'on ne l'imagine. C'est l'histoire de Nantes... », assure le patron, Jean-Charles Dezellus.

Pour Béatrice Caboche, directrice de l'agence Barnes à Nantes, « il y a de plus en plus de logements haut de gamme, car les propriétaires savent les mettre en valeur, les rénover, investir dans des matériaux de qualité ». Il est donc possible de transformer un beau logement en bien d'exception.

Le marché a-t-il été porté par l'après-confinement ?

Notaires et agences s'accordent à dire qu'il a été très dynamique après le premier confinement. « À Saint-Philbert-de-Grand-Lieu, un bien s'est vendu, cash, à 1,2 million d'euros en quatre ou cinq jours, quand il aurait mis trois à six mois avant », avance Jean-Charles Dezellus. Ça s'est un peu calmé en 2021. D'ailleurs, les délais de vente se sont allongés, constatent les notaires. « Mais Nantes demeure une ville très prisée », estime Béatrice Caboche.



Jean-Charles Dezellus, directeur de la toute nouvelle agence Mercure, à Nantes. | PHOTO : OUEST-FRANCE



Béatrice Caboche, directrice de l'agence Barnes de Nantes. | PHOTO : OUEST-FRANCE

Nouveauté depuis le Covid-19 : l'achat en vidéo. « On a récemment vendu une maison en bord de l'Erdre, de 400 m² avec 9 600 m² de terrain, à des clients qui ne l'ont même pas visitée, pour 1,7 million d'euros. Avant, les gens voulaient voir, toucher. Mais depuis les confinements, ils se sont mis à la visite en visio. »

C'est quoi, un bien haut de gamme ?

« Ça se mesure par les prestations du bien, dans les détails comme au global, à l'intérieur comme à l'extérieur », indique François Viollet de l'agence François et François. Haras, longère, château, maison d'architecte ou résidence sur le toit d'un immeuble neuf en ville... Pour Marie-Viginie Durand, « c'est celui qui coche toutes les cases : le bien zéro défaut ! Pas besoin de robinet en or, mais il doit répondre à tous les critères ». À savoir : la situation géographique, la qualité du bâti, son cachet, son exposition, de grands espaces de vie, un stationnement et, encore plus depuis

le Covid, un bel extérieur sans bruit et sans vis-à-vis. « Un très bel appartement avec moulures et rosaces, dans une copropriété médiocre, ne rentrera pas dans cette catégorie », prévient François Viollet. En chiffres, le bien haut de gamme tourne autour de 6 000 à 7 000 € le mètre carré... jusqu'à 10 000 € dans des cas exceptionnels.

Et où les trouve-t-on, ces logements d'exception ?

En centre-ville, il suffit de lever la tête, indique Jean-Charles Dezellus. « Le bien doit se trouver non loin des écoles, commerces, transports, précise le chef de l'agence Mercure. En périphérie, on doit pouvoir rejoindre l'aéroport en 30 minutes et la gare TGV en 20 minutes. »

Dans Nantes, le « triangle d'or » entre Graslin et les rues Copernic et Aristide-Briand, a toujours la cote. Les quartiers Monselet, Canclaux, Mellinet, Saint-Pasquier, autour de Talensac, Sainte-Anne ou Saint-Félix au bord de l'Erdre, aussi. « Le centre-ville et le quartier Château peuvent





L'immobilier haut de gamme, un marché de niche qui se porte bien.

| PHOTO : OUEST-FRANCE

séduire pour la proximité avec la gare et le lycée Clemenceau », souligne Béatrice Caboche. « Les passages privés plaisent beaucoup. La piscine, en revanche, ne fait pas partie des critères demandés », souligne Marie-Virginie Durand. On trouve aussi de belles propriétés à Sautron, La Chapelle-sur-Erdre ou Sucé-sur-Erdre, par exemple.

Qui sont les acheteurs ?

À 40 % des Nantais, à 60 % des familles venues d'ailleurs, évalue Béatrice Caboche. Des Franciliens, mais aussi des habitants d'autres métropo-

les ou des expatriés de retour en France. « L'acheteur type, c'est le chef d'entreprise ou cadre supérieur quadragénaire. Il a déjà eu, auparavant, un ou deux autres logements. Et la transmission par héritage n'est pas si fréquente, car souvent, les retraités préfèrent vendre leur grande maison pour déménager en appartement », note Marie-Virginie Durand. Jean-Charles Dezellus précise : « En plus des médecins et des avocats, on rencontre de plus en plus de start-uppers qui ont fait fortune en quelques années dans le numérique. Ils font partie de la nouvelle génération d'acquéreurs, surtout à Nantes, dynamique dans ce domaine. »

Ces maisons de rêve se trouvent-elles sur petites annonces ou tout passe-t-il par le bouche-à-oreille ?

« Les ventes de particulier à particulier sont peu fréquentes dans le haut de gamme. Ou alors dans des cas spécifiques où vendeurs et acquéreurs se connaissent. Sinon, ça passe plutôt par un intermédiaire, agence ou notaire. Cela rassure l'acquéreur qui peut poser ses questions. Et le vendeur préfère avoir quelqu'un qui filtre les visites », fait savoir Marie-Virginie Durand.

Chez Barnes, on insiste sur la relation de confiance qui s'établit avec cette clientèle exigeante. Chez Mercure aussi : « On passe beaucoup de temps avec le client, car pour acheter sa maison de rêve, il veut aussi un service aux petits oignons... »

Claire DUBOIS
et Stéphanie LAMBERT.

(1) 1, place Delorme, à Nantes.

