

Bretagne

L'immobilier de luxe séduit toujours les acquéreurs

Si elle ne joue pas dans la cour du sud de la France, la Bretagne n'est pas en reste sur le marché de l'immobilier de luxe. Sans échapper à la crise, ce marché de niche a su se faire sa place.

Villas avec accès direct à la plage, château dans un écrin de verdure restauré avec soin, hôtels particuliers au cœur de la capitale bretonne... l'immobilier de prestige fascine. La Bretagne, plus discrète que La Côte d'Azur sur le marché du luxe, attire de plus en plus une clientèle en quête d'un climat plus supportable, d'une certaine authenticité et d'un rapport qualité-prix plus avantageux que dans certaines régions. « **Nous avons toujours eu beaucoup d'atouts, avec un beau patrimoine et des paysages qui diffèrent en peu de kilomètres. Ce qui nous manquait essentiellement, c'était la météo. Mais avec le changement climatique, cet inconvénient est devenu une force** », estime Catherine Lockwood, fondatrice de l'agence Belles demeures de Bretagne qui note quand même que « **la problématique du retrait du trait de côte questionne beaucoup** ».

Un cachet architectural remarquable

Il n'en reste pas moins que ces biens, qui ne s'adressent qu'à des acheteurs triés sur le volet, ne sont pas de simples logements. Ils conjuguent histoire, design, innovation et exclusivité. Au-delà de leur superficie, ces propriétés se distinguent parce qu'elles sont rares, se situent souvent dans des emplacements prestigieux.

Qu'elles soient anciennes et chargées d'histoire ou contemporaines et signées par un architecte de renom, ces bâtisses présentent généralement un cachet architectural remarquable et un environnement exclusif. Il suffit de consulter les annonces — pour les demeures qui sont affichées — pour remarquer que ces biens ne donnent pas dans l'ostentatoire mais peuvent séduire des acquéreurs fortunés en quête de charme, de discrétion et d'une certaine qualité de vie. « **C'est un marché de niche qui concerne principalement le littoral bretonnais (N.D.L.R. Saint-Malo – Dinard) et le golfe du Morbihan** », note Nicolas Bosquet, notaire à Binic (Côtes-d'Armor) et porte-parole de la chambre régionale des notaires.

Mais les côtes bretonnes les plus prestigieuses ne sont pas pour autant les seules concernées. À titre d'exemple, en scrutant ouestfrance-immobilier.com, on trouve le bien le plus cher à Plomelin (Finistère). Il s'agit d'un château néo-gothique affiché à 5 985 000 € par l'agence parisienne Patrice Besse. Édifié au XIX^e siècle et rénové dans la dernière partie du XX^e siècle, il se décline « **sur 600 mètres de rivage navigable au long de l'Odet avec un parc de dix-neuf hectares** », comme indiqué dans l'annonce.

Du côté de La Gacilly (Morbihan), c'est le réseau spécialisé dans la ven-

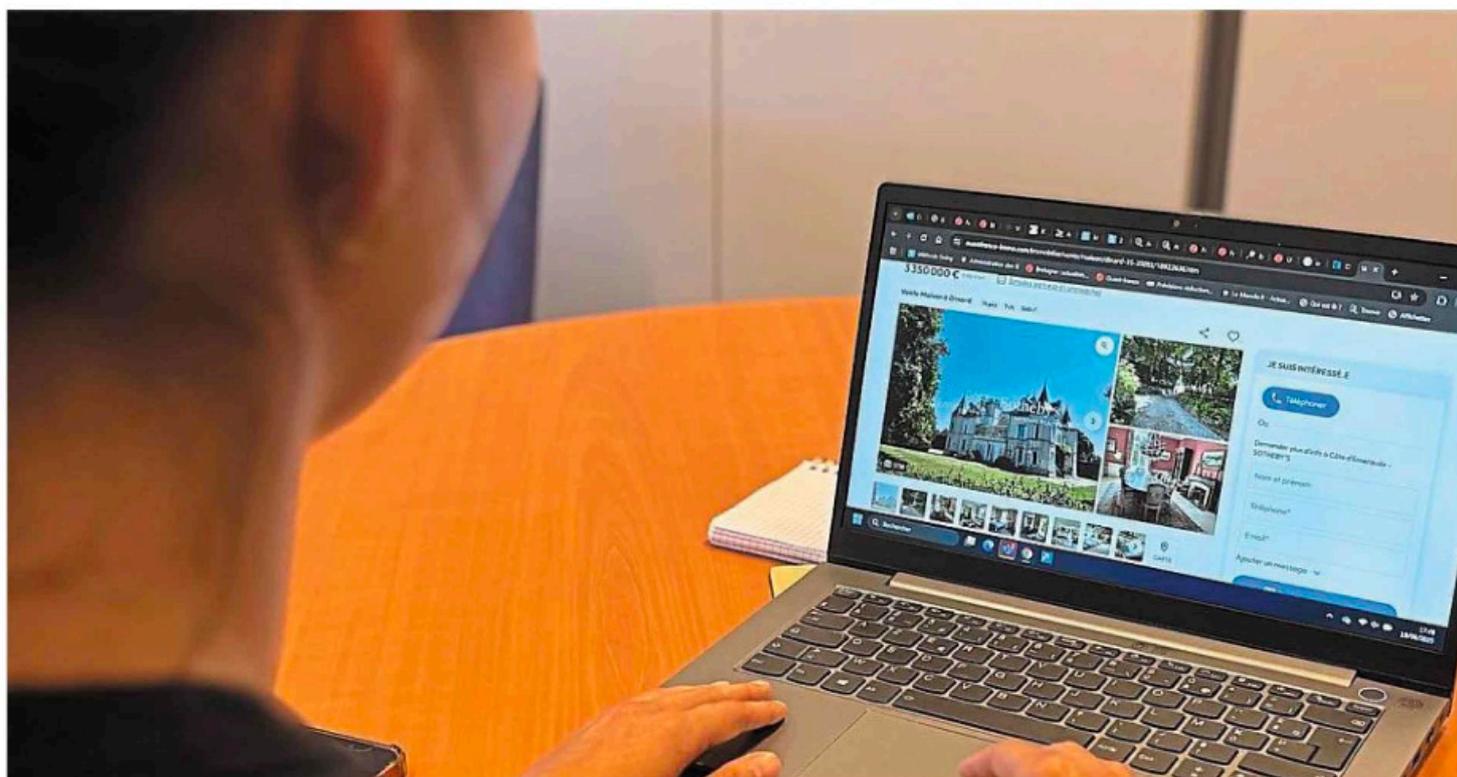
te de luxe, Paul Parker Properties, qui propose, « **un harmonieux ensemble manorial d'exception entièrement restauré au cœur d'un parc de 14 hectares** ». Le tout pour la modique somme de 5 200 000 €.

À Saint-Lunaire (Ille-et-Vilaine), pour 4 987 200, l'étude Selas Émeraude notaires de Saint-Malo, présente un bien « **unique et rare à la vente. Une propriété de 220m² environ avec une vue imprenable sur mer, nichée au cœur d'un parc d'1,4 hectare environ avec une piscine chauffée.** »

Dans les Côtes-d'Armor, c'est du côté de Paimpol que se trouve la demeure à vendre la plus chère du département à 4 200 000 €. L'annonce postée par Belles Demeures de Bretagne est alléchante : « **Au calme, le château du XVIII^e siècle et ses dépendances se dessinent avec la mer en toile de fond. Un domaine de près de 8 ha dominant l'archipel de Bréhat.** »

Pas épargné par la crise

Si les montants affichés peuvent faire pâlir les bourses moyennes, Nicolas Bosquet relativise. « **Entre le prix demandé et le prix obtenu, il y a parfois des écarts astronomiques. Ce marché subit aussi un ralentissement. On remarque aussi que des acquéreurs qui avaient accès à certains endroits prisés n'ont plus le**



L'immobilier de luxe reste un marché de niche. Toutefois, il continue d'attirer les acheteurs et ce malgré la crise.

| PHOTO : OUEST-FRANCE

budget suffisant et doivent élargir leur recherche. » La fondatrice de l'agence Belles demeures de Bretagne, Catherine Lockwood confirme que « **le marché n'est pas clément. Le volume de ventes a baissé par rapport à la période du Covid-19 qui était beaucoup plus faste. On sent bien que la durée des transactions est plus longue parce que la prise**

de décision est plus difficile. »

À noter que l'essentiel de ces ventes à plusieurs millions se déroule « **off market** » (en dehors du marché) comme on dit dans le jargon, c'est-à-dire dans la plus grande discrétion, avec une clientèle qui vient « **essentiellement des grandes métropoles. Ce sont des gens qui peuvent télétravailler et souhaitent souvent s'ins-**

taller ici à terme », souligne-t-elle. Quant à la clientèle étrangère, « **ce sont principalement des Belges, des Hollandais et des Allemands... Mais ils sont un peu partis avec le Covid-19. On a perdu les Anglais avec le Brexit** ».

Christel MARTINEAU-MARTEEL.