

Le marché de l'Immo



2009

www.notaires44.com

Édito



Vers un redémarrage en douceur

Après une décennie d'euphorie, le marché de l'immobilier s'est retourné. Trois facteurs ont contribué à ce retournement :

- Le décalage entre le prix des logements et la capacité financière des ménages était devenu trop important.
- La hausse des taux d'intérêts a grevé le budget disponible des acquéreurs
- La dégradation de la situation économique a affecté le moral des ménages, amenant les acheteurs à repousser leur projet.

L'attentisme s'est installé. Le marché s'est gelé dès le mois de septembre. Le volume des transactions a chuté.

Immobilier : valeur refuge

Toutefois les fondamentaux restent bons. L'attractivité du département au niveau économique ne se dément pas. La démographie, l'allongement de la durée de vie, l'évolution de la société qui conduit à la « décohabitation », augmente les besoins en logement. Enfin, avec la crise financière, parmi tous les types de placements proposés, l'immobilier est celui qui a le mieux résisté.

De plus, il s'agit d'un investissement qui permet de se loger tout en se constituant un patrimoine ou de dégager des revenus en cas de location.

Une conjugaison de mesures inédites

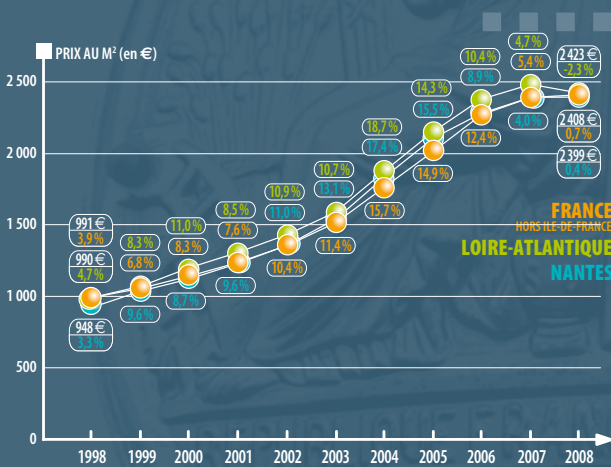
L'immobilier est au cœur de la croissance et de la création d'emplois. Le gouvernement a mis en place une série de mesures favorables, tant pour les investisseurs que pour les acquéreurs de résidence principale : le doublement du prêt à taux zéro pour l'achat d'un logement neuf, la création d'un éco-prêt à taux zéro, la déduction des intérêts d'emprunts et une majoration de la déduction pour l'achat d'un logement neuf très performant sur le plan thermique, le pass foncier et la loi Scellier pour les investisseurs.

Le marché est acheteur

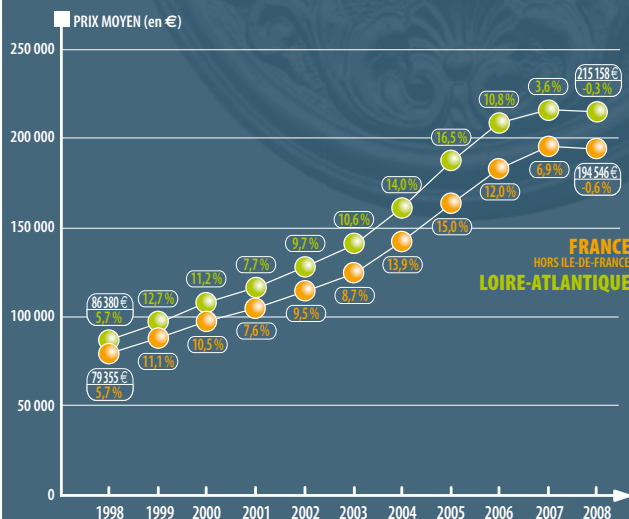
Aujourd'hui, les vendeurs comprennent qu'ils doivent revoir leurs prétentions à la baisse. Les stocks sont importants, les acquéreurs sont en position de force, ils peuvent négocier. Par ailleurs, les taux d'intérêts baissent. Par conséquent, les personnes qui souhaitent devenir propriétaires de leur logement, ou investir pour louer, n'ont aucune raison de reporter leur projet. Nombre d'entre eux l'ont compris et l'activité redémarre en douceur depuis quelques semaines, dans un marché qui a retrouvé de la sérénité et du réalisme.

L'achat d'un bien immobilier est un acte important qui vous engage pour de nombreuses années. En conséquence, il faut être prudent. Il est préférable d'être assisté d'un professionnel, votre notaire, qui saura vous conseiller et vous guider pour acheter ou vendre dans les meilleures conditions.

Thierry VINCEDEAU
Président de la Chambre des Notaires



Évolution du prix au m² des appartements anciens



Évolution du prix moyen des maisons



Chambre des notaires
de Loire Atlantique

Loire-Atlantique 44



Après une décennie d'euphorie, la courbe de l'immobilier en Loire-Atlantique s'est inversée. Il faut rappeler que le département avait particulièrement profité de l'envolée des prix (+ 145 % pour les appartements anciens, + 97,6 % pour les neufs, + 149 % pour les maisons, + 161 % pour les terrains).

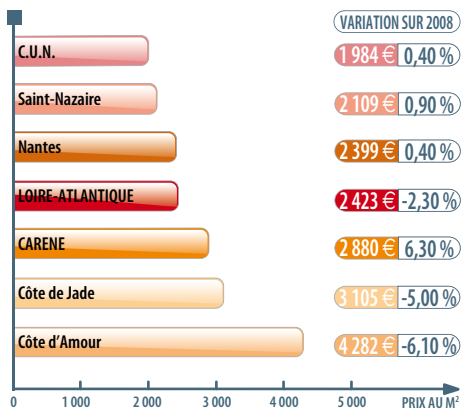
Ce ralentissement était inévitable, la hausse des prix suivie de l'augmentation des taux d'intérêts ont exclu du marché de nombreux candidats à l'accession faute de solvabilité. Par conséquent, le volume des transactions a chuté dès le 3^e trimestre 2008, autour des 30 % par rapport au 3^e trimestre 2007, la baisse a même atteint les 55 % pour les terrains à bâtir.

Aujourd'hui, les ventes semblent redémarrer. L'offre est importante, les acquéreurs sont en position de force et peuvent négocier les prix. Par ailleurs, les taux d'intérêts baissent à nouveau et redonnent de la solvabilité. De plus, les mesures incitatives du gouvernement commencent à porter leurs fruits. Enfin, il est toujours préférable de rembourser un crédit pour devenir propriétaire et ainsi se constituer un patrimoine que de verser des loyers à perte.

APPARTEMENTS

Après avoir augmenté de 145 %, la baisse de 2,3 % du prix du m² en Loire-Atlantique correspond plus à un réajustement qu'à un effondrement. Le département a largement profité ces dernières années de l'attractivité de l'Arc Atlantique.

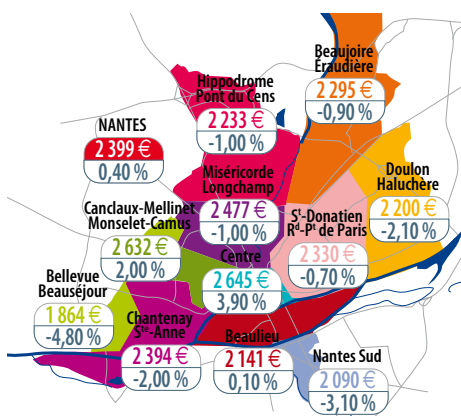
Le marché se concentre à 82 % sur Nantes et la Communauté Urbaine de Nantes (C.U.N.) et à 15 % sur le littoral et la CARENE.



Prix au m² des appartements anciens

Nantes : les jeunes peinent à digérer l'envolée des prix

À Nantes et dans la CUN les prix se sont stabilisés (+ 0,4 %) pour s'établir respectivement à 2 399 €/m² et 1 984 €/m². Ces moyennes masquent des disparités : sur Nantes, les prix et les évolutions s'échelonnent de 1 864 €/m² et - 4,8 % à Bellevue-Beauséjour à 2 645 €/m² et + 3,9 % dans le Centre. Globalement, on note que sur la ville les plus jeunes, qui traditionnellement achetaient les appartements les moins chers (budget moyen des moins de 30 ans : 121 460 € contre 198 902 € pour les plus de 70 ans) qui peinent à digérer les augmentations de prix, par conséquent, l'âge moyen est passé de 40 ans en 2007 à 42 ans en 2008. Comme toujours, à Nantes ce sont les cadres qui animent le marché (60 % des acquéreurs).



Prix au m² et évolution annuelle par quartier à Nantes

Enfin, si l'évolution annuelle est stable, les notaires ont constaté qu'au dernier trimestre les prix ont baissé de 3,7 % et ce sont les quartiers les plus chers qui ont été les plus affectés par ce fléchissement (- 4,1 % dans le Centre et - 6,2 % dans le quartier Canclaux-Mellinet-Monselet-Camus).

Sur la Communauté Urbaine les prix sont relativement homogènes, ils s'établissent entre 1 873 €/m² à Orvault à 2 186 €/m² à Saint-Sébastien. Les prix plus attractifs permettent aux plus jeunes d'accéder à la propriété, 30 % des acquéreurs ont moins de 30 ans, l'âge moyen est de 39 ans.

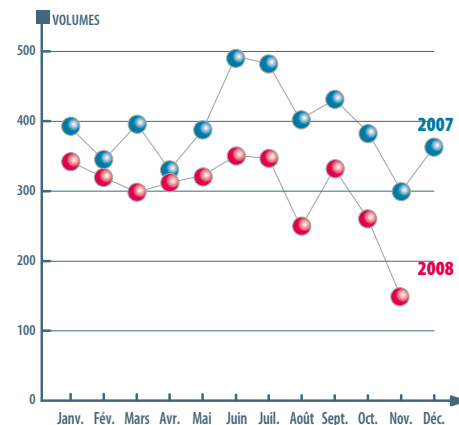
Le littoral n'échappe pas au ralentissement

Comme toujours le littoral est un marché hétérogène. Sur la Côte d'Amour les acquéreurs ne suivent plus et même la très prisée station balnéaire de la Baule a vu ses prix fléchir de près de 9 % pour s'établir à 4 555 €/m². Même constat à Pornichet ou au Croisic, la courbe de l'évolution s'est inversée. De plus, les notaires ont constaté que les acquéreurs, ayant sensiblement réduit leur budget moyen, s'orientent vers des logements plus petits. Ainsi les retraités, qui représentent sur la Côte d'Amour un acquéreur sur trois, disposaient en 2008 d'un budget moyen de 200 469 € contre 215 790 € en 2007.

Sur la Côte de Jade, les volumes échangés sont moins importants, les prix sont inférieurs, mais ils fléchissent également (- 5 %). Pornic, qui demeure la station la plus prisée de cette côte, accuse un repli de près de 10 %.

Sur Saint-Nazaire, les prix sont nettement inférieurs (2 109 €/m²) et ils se stabilisent (+ 0,9 %). Le budget moyen s'établit à 122 000 € pour 58 m².

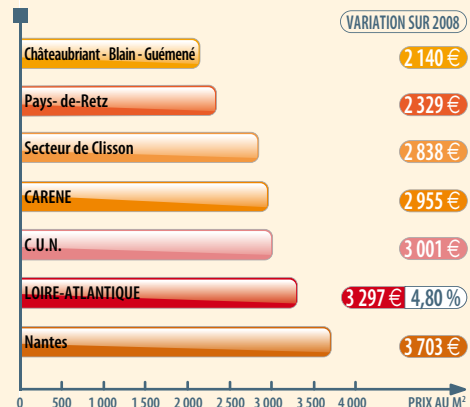
Globalement, le littoral est le royaume de la résidence secondaire et attire une clientèle aisée et âgée. Tandis que Saint-Nazaire est un marché local animé par des actifs.



Évolution annuelle des volumes de vente en appartements anciens

LE NEUF

Le neuf a été le premier segment du marché touché par la chute des volumes des transactions, les primo-accédants ne pouvaient plus faire face à la flambée des prix, et les investisseurs voyaient la rentabilité de l'investissement fondre. Gageons que le dispositif Scellier donnera un nouveau souffle au secteur. Même si tous les secteurs proposent des programmes neufs, 74 % des transactions se sont concentrées sur Nantes et la CUN. Le neuf étant un marché d'investisseurs, les transactions se font sur les petites surfaces, essentiellement des 2 pièces.



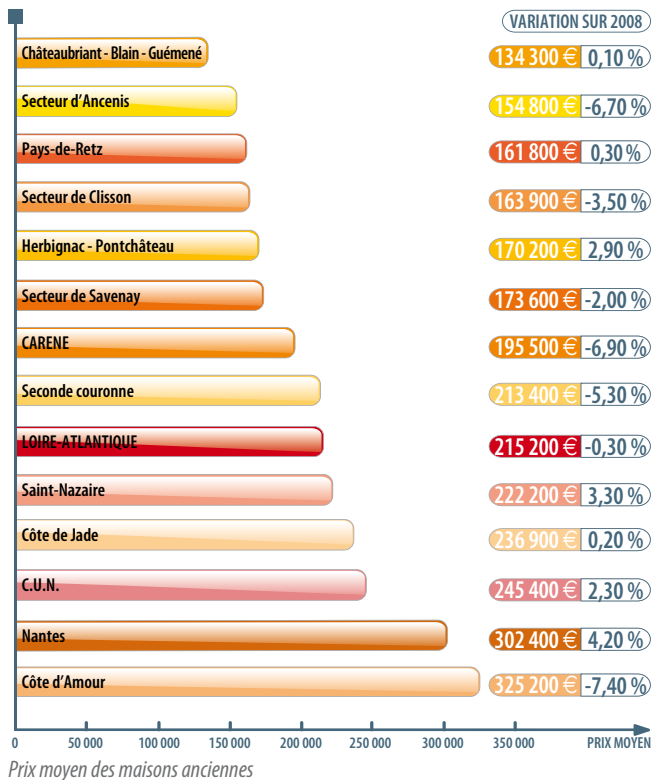
Prix au m² des appartements neufs

MAISONS ■ ■ ■

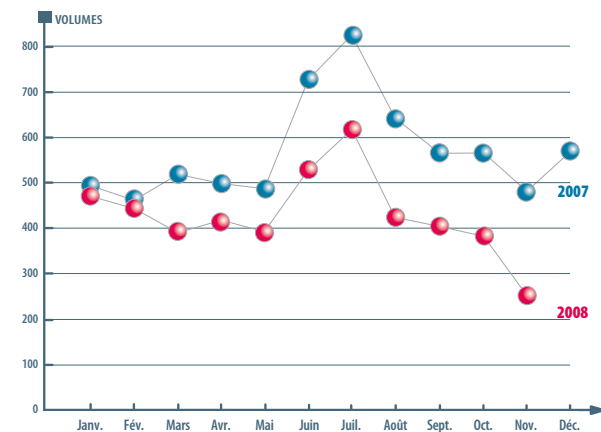
Après avoir augmenté de près de 150 % au cours des dix dernières années, le marché des maisons s'est retourné, la baisse des volumes des transactions (- 29 % au 3^e trimestre 2008 par rapport au 3^e trimestre 2007) a été suivie par une baisse des prix, qui s'est accentuée au 4^e trimestre, - 9,6 %. En Loire-Atlantique comme ailleurs, les problèmes de solvabilité des acquéreurs sont au cœur de la crise du marché de l'immobilier résidentiel.

Nantes et ses couronnes : la seconde couronne souffre plus

L'attrait de Nantes ne se dément pas, toutefois l'augmentation de 4,2 % masque des disparités entre les quartiers, les évolutions varient de - 10,8 % à + 14,4 %. De plus sur le seul dernier trimestre, le prix moyen a enregistré un repli de 10,8 %. En 2008, les notaires ont constaté que tous les segments du marché souffrent, même le très prisé quartier de Canclaux-Mellinet-Monselet-Camus a enregistré un prix en baisse de 6,5 %. Le prix moyen de 302 400 € exclut du marché nantais les plus modestes. Ainsi les ouvriers, qui disposent d'un budget moyen de 165 271 € ne représentent que 3 % des acquéreurs. Les cadres supérieurs (42 % des acquéreurs) ont, quant à eux, un budget moyen de 346 601 €.



La Communauté Urbaine, où les prix sont plus attractifs, concentre 25 % des transactions de maisons du département. Les prix moyens s'échelonnent de 186 000 € à La Montagne à 329 500 € à Sautron. Les évolutions, quant à elles, sont très contrastées (de - 10,5 % à + 21,4 %). Sur la seconde couronne le retournement a été plus précoce, les prix ont baissé de 5,3 % en 2008 et de 12,6 % sur le seul dernier trimestre. La hausse du prix des carburants au 1^{er} semestre a été un élément déclencheur du ralentissement.



Évolution annuelle des volumes de ventes en maisons

Les villes moyennes et les communes rurales

Les villes moyennes et l'intérieur qui permettent aux plus modestes (30,5 % des acquéreurs sont des ouvriers sur le secteur de Châteaubriant-Blain-Guémené) d'accéder à la propriété subissent la crise. Les problèmes de solvabilité des acquéreurs pèsent et les prix au mieux se stabilisent au pire reculent nettement (- 6,9 % sur la CARENE, - 6,7 % sur le secteur d'Ancenis).

Le littoral : la Côte de Jade résiste

L'immobilier haut de gamme est lui aussi touché par la crise, les prix ont baissé à la Baule (- 4 %), au Croisic (- 6,5 %), à Pornichet (- 14 %). Les franciliens (1 acquéreur sur 4) qui apprécient particulièrement la Côte d'Amour ont réduit leur budget de 405 506 € en 2007 à 378 319 € en 2008.

Sur la Côte de Jade, les prix se sont stabilisés. Certaines communes, comme Pornic, par exemple, ont même vu leurs prix progresser à nouveau fortement. Le littoral demeure le royaume de la résidence secondaire, par conséquent les acquéreurs y sont globalement plus âgés et plus aisés que sur les autres secteurs du département.

TERRAINS ■ ■ ■

Le terrain à bâtir demeure l'achat privilégié des jeunes familles (65 % des acquéreurs ont moins de 40 ans). Or celles-ci ont été particulièrement affectées par le resserrement des conditions de crédit, les problèmes de pouvoir d'achat. De plus le prix moyen des terrains s'est véritablement envolé (+ 161 % en 10 ans), prix auquel il faut ajouter le coût de la construction, par conséquent les volumes des transactions ont chuté de 55 %. La baisse des prix a suivi celle des volumes, - 6,1 % au 4^e trimestre 2008. Les notaires ont constaté que cette baisse a été particulièrement sensible à l'intérieur des terres.

SECTEUR	PRIX AU M ²	PRIX MOYEN	VARIATION SUR 2008
Seconde couronne	93,20 €	97 000 €	-8,70 %
Secteur d'Ancenis	60,00 €	59 000 €	-1,50 %
Châteaubriant-Blain-Guémené	49,00 €	48 000 €	-8,00 %
Secteur de Clisson	102,30 €	79 000 €	6,00 %
Côte de Jade	145,10 €	124 000 €	3,60 %
C.U.N.	159,80 €	101 000 €	-11,40 %

Herbignac-Pontchâteau	52,10 €	62 000 €	3,30 %
Côte d'Amour	178,60 €	155 000 €	-7,00 %
Pays-de-Retz	77,40 €	67 000 €	-0,80 %
CARENE	87,30 €	78 000 €	4,80 %
Secteur de Savenay	83,70 €	74 000 €	-3,50 %
LOIRE-ATLANTIQUE	88,20 €	79 000 €	0,00 %

Prix des terrains à bâtir

VOTRE NOTAIRE : un professionnel au cœur de l'immobilier



La première chose avant même d'entreprendre toute démarche en vue d'une acquisition, est de consulter votre notaire.

« ACHETER NE SE RESUME PAS À CHOISIR ET VISITER »

Consulté dès l'élaboration de votre projet (pour vous louer, pour louer ou encore pour défiscaliser) votre notaire établira avec vous un **bilan de votre situation personnelle**. Son analyse permettra d'en connaître les modalités et de vous expliquer les dispositions qui en découleront. Elles seront adaptées à votre propre situation.

Vous formez un couple marié ?

L'un de vous bénéficie d'un apport personnel qui ne dépend pas de la communauté (une somme d'argent reçue en héritage,

Votre future propriété vous la trouverez toujours, notamment grâce au service immobilier d'une étude de notaire.

un bien possédé avant le mariage vendu pour financer partiellement le futur achat...). *Comment tenir compte de ces fonds propres dans un achat en commun ? Vous êtes mariés sous un régime séparatiste, dans quelle proportion allez-vous acheter ?*

Vous vivez au sein d'une famille recomposée ?

Qu'en est-il de la protection de votre conjoint survivant face aux éventuelles revendications de vos enfants communs et de ceux qui ne sont pas issus de votre union ?

Vous êtes concubins ?

Quelle est la meilleure solution pour assurer la sécurité de votre concubin vis-à-vis de vos ayants-droit ? la tontine ? un legs de l'usufruit ? un simple droit d'usage et d'habitation ? une convention d'indivision ?

Vous êtes pacésés ?

Que prévoit votre convention de P.A.C.S. ? et que se passe-t-il si elle ne prévoit rien ? Vous n'héritez pas automatiquement de votre partenaire, il faut le savoir.

Vous achetez à plusieurs ?

Entre « étrangers », faut-il envisager une indivision légale ou conventionnelle ? ou encore constituer une S.C.I. ? Entre membres d'une même famille : savez-vous qu'il est possible d'acheter en démembrement de propriété ? (c'est-à-dire en nue-propriété pour les uns et en usufruit pour les autres).

Vos parents ont une maison, l'un d'eux décède, vous bénéficiez avec vos frères et sœurs, de droits « théoriques » dans la propriété. Le conjoint survivant ne souhaite plus rester dans cette maison trop grande, trop d'entretien, le jardin... Vous êtes tous d'accord pour vendre et pour acheter un appartement plus fonctionnel pour votre parent resté seul. Vous pouvez tous réinvestir dans cet appartement et retrouver vos droits héritaires dans la maison vendue.

Vous êtes artisan, commerçant, agriculteur, pêcheur, profession libérale ? et vous exercez en entreprise individuelle ?

Votre notaire vous parlera de la « déclaration d'insaisissabilité ».

Le devoir de conseil est inscrit dans la fonction de notaire.

Lors de son cursus universitaire, le notaire a appris les méandres du droit de la construction, de l'urbanisme, les évolutions du droit de la famille. Puis il a reçu un enseignement spécifique à la pratique notariale qui l'a aguerri. Une formation permanente le met en phase avec l'évolution de la législation.

Fort des conseils de votre notaire, vous pourrez alors vous mettre en recherche de votre propriété de rêve, puis signer en toute sécurité le compromis d'achat.

QU'EST CE QUE LA LOI SCCELLIER ?

- **PRINCIPE DE LA LOI :** C'est une réduction d'impôts pouvant aller jusqu'à 37 %. Elle s'adresse à tous les contribuables français investissant dans des logements neufs en 2009 et 2010 (logements destinés à la location). Ce n'est donc plus un abattement sur le revenu comme dans le cadre de la loi Robien ou la loi Borloo, mais bel et bien une « réduction d'impôts » étalée sur 9 ans et reportable.
- **QUI PEUT EN BÉNÉFICIER ?** Tous les contribuables français qui acquièrent entre le 1^{er} janvier 2009 et le 31 décembre 2012 un logement neuf (ou en l'état futur d'achèvement) peuvent en bénéficier :
 - Pour les investisseurs 2009 et 2010 : réduction d'impôts = 25 %
 - Pour les investisseurs 2011 et 2012 : réduction d'impôts = 20 %
- **QUELS LOGEMENTS SONT CONCERNÉS ?** Tous les immeubles neufs, dont les caractéristiques thermiques et la performance énergétique sont conformes aux prescriptions de l'article L.111-9 du Code de la Construction et de l'Habitation. Sont exclus de la loi Scellier les immeubles classés ou inscrits au titre des monuments historiques.
- **QUELLES SONT LES OBLIGATIONS ?** Dans le cadre de cette loi, la réduction d'impôts est conditionnée à l'engagement de louer le logement nu à usage d'habitation principale pendant une durée minimale de 9 ans. L'engagement de location doit prendre effet dans les 12 mois qui suivent la date d'achèvement de l'immeuble. Les loyers ne doivent pas excéder le plafond fixé par décret. Un seul logement par an accordé et le plafond d'investissement retenu est de 300 000 €.
- **QUELS SONT LES AVANTAGES FISCAUX ?** Elle permet une réduction d'impôts de 25 % du prix de revient du logement. Avec un plafond de 300 000 € d'investissement et un seul logement par an. Cette réduction d'impôts de 25 % de l'investissement s'étale sur 9 ans de manière linéaire.
Exemple : Pour un investissement de 200 000 €, la réduction est de 50 000 € sur 9 ans, soit 5 555,55 € / an. *NOTE : Lorsque la fraction de la réduction d'impôts imputable au titre d'une année d'imposition excède l'impôt dû par le contribuable au titre de cette même année, le solde peut être imputé sur l'I.R. des années suivantes jusqu'à la sixième année inclusivement.*
- **LA LOI SCCELLIER APRÈS 9 ANS ?** Il est prévu dans la loi Scellier, qu'à l'issue des 9 ans, si vous continuez à louer votre logement, « en vous engageant de nouveau auprès de l'administration fiscale par période de 3 ans », vous pouvez bénéficier d'une réduction d'impôts supplémentaire. Dans ce cas, la réduction d'impôts annuelle Scellier est égale à 2 % du prix de revient du logement, avec un maximum de 6 années supplémentaires.
Exemple : Pour un investissement de 200 000 €, la réduction est de 50 000 € sur 9 ans. Puis éventuellement 2 % soit 4 000 € / an les 6 années suivantes. Le total de réduction d'impôts peut donc atteindre 74 000 € sur 15 ans pour un investissement de 200 000 €. *NOTE : L'investisseur peut bénéficier d'une réduction de 12 % supplémentaire, soit au total 37 % de son prix de revient. Mais dans le cadre de ces 6 années, il existe en sus du plafond de loyer, un plafond de ressources des locataires.*

Retrouvez les annonces immobilières des notaires de Loire-Atlantique sur www.notaires44.com

+ de 4 400 annonces en ligne



Chambre des notaires
de Loire Atlantique