

Point de marché - Automne 2021 – Pays basque

Le Pays basque est-il à vendre ?

Les données que l'on peut retenir sur l'activité immobilière de prestige de la côte basque sont sans équivoque : toujours plus d'acquéreurs (en résidence principale, comme en résidence secondaire), un nombre de mandats à peu près stable par rapport à l'année dernière. Mais derrière cette apparente stabilité des mises en vente, nous pouvons distinguer une certaine disparité : les vrais vendeurs (succession, divorce, déménagement) des opportunistes, qui profitent (voire exagèrent) de la hausse des prix.

Le Pays basque n'est pas à vendre, il est déjà vendu ou Le Pays basque n'est pas à vendre, il n'y a plus rien à vendre...

« Nous pourrions dissenter des heures, des jours sur ce sujet très polémique. Nous pourrions répondre avec plan analytique, détaillant les aspects / causes / conséquences / solutions. L'idée n'est pas de prendre position, et encore moins de mettre de l'huile sur le feu, tant il est difficile d'imaginer des solutions réalistes », explique Philippe Thomine Desmazures, directeur de BARNES côte basque.

Les conséquences de la pandémie sont bien connues, et ont vu les grandes métropoles européennes se vider d'une partie de leur population... les villes moyennes, les campagnes, et villes côtières attirant bon nombre de cette population.

Le Pays basque (français) remplit à lui seul ces 3 critères, et c'est sans surprise que la population s'est accrue de plus de 3 000 personnes depuis 2020. Cette population citadine dispose de budgets conséquents, d'emplois à la rémunération bien plus élevée que la moyenne, et provoque un jeu de chaise musicale, où les plus offrants font monter les prix des biens proches de la côte, et les vendeurs réinvestissent leurs plus-values un peu plus loin dans les terres.

« Des outils fiscaux ou de politique locale existent, pour limiter la multiplication des investissements locatifs, ou pour taxer la plus-value sur les ventes de résidences secondaires. Mais la pression de la demande, face à une offre bien faible continue de susciter une envolée des prix. Cela tend à rééquilibrer la part de résidence principale vis-à-vis de la résidence secondaire, dans une région historiquement (depuis Napoléon III) portée par le marché de la résidence secondaire », commente-t-il.

L'augmentation du nombre des transactions a eu, entre autres, comme conséquence de mettre sous tension tout le marché de la construction et de la rénovation : architectes, urbanisme, artisans. Cet écosystème ne pouvant répondre à toute la demande voit les coûts augmenter aussi bien de la main d'œuvre, que des matières premières... lorsque l'on ne subit pas de pénurie. Au-delà du coût, cela impacte aussi les délais.

Les biens rénovés arrivent donc à tirer leur épingle du jeu, en se valorisant encore mieux... et par conséquent sous-valorisent les biens à rénover.

Les marchands de biens, arrivent à saisir des biens sous valorisés et mettre à profit leur expérience, leur connaissance des artisans et fournisseurs de matériaux, leur temps... pour revendre avec une plus-value certaine, avec une fiscalité relativement avantageuse : exonération (sous condition) des droits de mutation (frais de notaires).

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

L'équilibre (précaire) dans lequel se situent l'immobilier et les politiques d'urbanisme, va au-delà de la question du prix de l'immobilier, et pose également la question du bassin de l'emploi, de la délivrance de permis de construire (des logements), et du dimensionnement des réseaux routiers et des transports en commun.

« *Le Pays basque n'est pas à vendre, il est à repenser, et à (re)construire, dans le maintien et le respect de ses traditions qui font de lui ce pays de cocagne que l'on aime tant* », conclut Philippe Thomine Desmazures.

BARNES en bref...

BARNES est aujourd'hui la première société internationale d'immobilier résidentiel haut de gamme totalement intégrée qui propose à ses clients français et internationaux une offre de service globale et personnalisée au travers de ses différents métiers : vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, d'immeubles (en bloc, à la découpe et au fil de l'eau), de propriétés et de châteaux, de programmes neufs et de biens d'exception ; mais également la location de biens de qualité et la gestion locative. Ardent défenseur de l'Art de Vivre à la française, BARNES propose également une palette de services sur-mesure, et offre, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son conseil en art, en vins fins ou dans la constitution de caves d'exception, mais aussi son expertise dans l'acquisition de chasses, de haras, de propriétés viticoles, ou encore dans la location saisonnière de villas, de yachts ou de chalets.

Présent dans les villes internationales de référence (Paris, Bruxelles, Genève, Londres, New York, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Los Angeles, Budapest, Athènes ou encore Miami), les grandes villes françaises (Bordeaux, Lyon, Lille, Nantes, Marseille, Annecy, Aix..) ainsi que dans les plus beaux lieux de villégiature (Deauville, Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Ile de Ré, Bassin d'Arcachon, Cannes, Théoule-sur-Mer, Saint-Tropez, Sainte-Maxime, Valbonne, Beaulieu-sur-Mer, Sanary, la Corse, Méribel, Courchevel, Megève, Chamonix, Monaco, Marrakech, Porto Cervo, l'île Maurice, St Barth, Gstaad, Verbier, Lugano,...), BARNES a réalisé en 2020 un volume de ventes de près de 4,6 milliards d'euros.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Gaëtan Heu - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>