

BILAN DU MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE PRESTIGE SUR LA CÔTE BASQUE & SUD-LANDES

Chers Clients,

Comme chaque année, il est temps de dresser un bilan complet du marché de l'immobilier résidentiel et de prestige sur la Côte Basque et le Sud des Landes.

BILAN 2024 : UNE ANNÉE DE TRANSITION _____

L'année 2024 a marqué un tournant. La période post-COVID a réellement pris fin, et le marché s'est transformé. Les acheteurs se sont faits plus rares et bien plus exigeants. Du côté des vendeurs, la frustration a été palpable : les prix ont largement baissé, tandis que l'offre s'est considérablement étoffée. Cette situation a conduit à une tension accrue sur le marché.

CONTRASTES SUR LE MARCHÉ _____

Malgré un volume d'affaires en net recul par rapport aux années post-COVID, nous avons réussi à réaliser des transactions importantes, notamment en off-market. Cependant, nous comprenons la position actuelle des vendeurs, qui ont parfois l'impression d'avoir "manqué le coche". Ils sont souvent surpris par les prix pratiqués aujourd'hui, comparés à ceux d'il y a encore quelques mois.

UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE CONTRAIGNANT _____

Les taux d'intérêt, qui ont quadruplé en 4 ans, ont ralenti les acquisitions de résidences secondaires et compliqué l'achat de résidences principales. Les banques exigent désormais un apport de 30 %, ce qui limite considérablement la capacité des acheteurs.

Il est toutefois important de relativiser. Par

exemple, un bien vendu 2 millions d'euros il y a quatre ans avec un taux d'emprunt à 0,6 % ou 0,8 %, revient aujourd'hui à un prix d'environ 1,5 million d'euros avec un taux autour de 3,5 % sur 20 ans. Le calcul montre qu'en termes de coût global, la situation reste comparable, voire parfois plus avantageuse il y a quatre ans...

TENDANCES DU MARCHÉ HAUT DE GAMME —

En 2024, le nombre d'acquéreurs a nettement diminué, mais les emplacements premium et les biens très haut de gamme (au-delà de 3 millions d'euros) ont continué de bien se vendre. La demande reste forte, et il est souvent plus difficile de trouver un produit de qualité sur un emplacement privilégié que de le vendre. En revanche, les biens compris entre 800 000 € et 2,5 millions d'euros peinent à trouver preneur. Ce segment, qui représentait notre cœur de marché il y a encore quelques mois, subit les conséquences d'une offre importante et d'une demande en baisse.

UN MARCHÉ EXIGEANT MAIS PROMETTEUR —

Nous observons un écart important entre les attentes des acheteurs et celles des vendeurs. L'offre est aujourd'hui très forte, ce qui met les biens en concurrence. Pour vendre dans ces conditions, il est crucial de proposer un prix juste, basé sur une expertise rigoureuse. Enfin, même dans un marché tendu, nous avons réussi à réaliser

de belles transactions, notamment off-market, sur des biens entre 3 et 5 millions d'euros. Cela prouve que la demande pour des biens d'exception reste forte, à condition de proposer un prix réaliste et de répondre aux attentes de discrétion de certains clients.

FOCUS SUR HOSSEGOR —

Le marché d'Hossegor reste très prisé, notamment le centre-ville et les quartiers du lac et de la mer.

- Le centre-ville attire une clientèle recherchant un mode de vie "tout à pied".
- Le secteur lac et mer séduit les acquéreurs de résidences secondaires, qui souhaitent profiter des plages et des parcelles plus spacieuses. Cependant, les contraintes d'urbanisme dans ce secteur nécessitent une analyse approfondie pour chaque projet.

Biarritz, Anglet et Bidart restent des zones attractives, notamment pour les emplacements premium. Cependant, les prix ont nettement baissé. L'offre s'est également fortement dynamisée, ce qui rend, une fois de plus, la fixation d'un prix de marché réaliste essentielle.

ÉVOLUTION DE LA RELATION CLIENT _____

Depuis la période pré-COVID, le métier a évolué. La relation client, autrefois centrée sur la découverte et les échanges approfondis, s'est transformée. Les clients nous contactent majoritairement via Internet, ce qui réduit les opportunités de discussions détaillées en amont des visites. Pourtant, nous constatons souvent que les acquéreurs finissent par acheter des biens très différents de leurs recherches initiales. Cela montre l'importance de la découverte sur le terrain, lors des visites.

LE RÔLE CLÉ DE L'AGENT IMMOBILIER _____

Dans ce contexte tendu, le rôle d'un agent immobilier prend tout son sens. Il n'est pas rare de constater des écarts d'estimation de près de 20 % entre notre expertise et celle de certains confrères.

Une vente réussie repose sur une expertise pointue, un rapport de confiance, et une parfaite compréhension des réalités du marché. C'est pour cela que nous

avons toujours choisi de rester une agence indépendante, spécialisée dans l'immobilier résidentiel et de prestige sur-mesure. Notre indépendance nous permet d'accompagner nos clients avec une attention particulière, en sélectionnant nos biens et en définissant systématiquement la meilleure stratégie marketing, qu'elle soit digitale ou commerciale.

PERSPECTIVES POUR 2025 _____

Avec les incertitudes liées aux décisions politiques et aux nouvelles réglementations, notamment sur la location saisonnière des résidences secondaires, les acquéreurs restent prudents. Cependant, je suis convaincu que notre région continuera d'attirer une clientèle extérieure et des expatriés désireux de profiter de la qualité de vie exceptionnelle qu'offre notre territoire.