

Un marché dominé par les résidents secondaires

- 1. Un premier aperçu du marché à travers les annonces immobilières**
- 2. Devenir propriétaire : des opportunités offertes plus nombreuses sur le marché de l'occasion que dans le neuf**
- 3. Un marché résidentiel partagé entre personnes physiques et morales**
- 4. Des gains et des pertes inégales entre résidents permanents et secondaires**

Qui désire acheter une maison dans les îles ? Quels biens sont recherchés et comment s'opère la transaction ?

L'objectif général de ce troisième chapitre consiste en une première approche du marché du logement à travers les acteurs en présence. Elle s'effectuera en trois temps.

Une première sous partie présentera les différents recours utilisés par les acquéreurs potentiels pour acquérir un logement dans des îles pour la plupart dépourvues de professionnels de l'immobilier. Ce qui donnera l'occasion de nous intéresser aux motivations et aux exigences des candidats à la propriété.

Notre seconde sous partie s'ouvre sur une première analyse des logements vendus. Sont-ils représentatifs des logements présents dans le parc ? Au-delà de cette question, il s'agit de déterminer le poids du marché de l'ancien par rapport à la production neuve afin d'évaluer les possibilités offertes par le marché.

Enfin, les troisième et quatrième sous parties introduiront les types d'acquéreurs et de vendeurs se partageant le marché. Seront d'abord présentés les acteurs intervenus entre 1995 et 2003 et ensuite, nous nous attacherons plus spécifiquement au poids respectif des résidents permanents et secondaires.

1. Un premier aperçu du marché à travers les annonces immobilières

Des entretiens réalisés auprès des professionnels de l'immobilier ont permis d'appréhender le marché avant de recourir aux extraits d'actes. Ils ont offert l'opportunité de mieux cerner le type de clientèle, les attentes, les exigences et le budget des candidats à la propriété.

1.1. Des professionnels au "bouche-à-oreille" : des modes d'achats qui diffèrent selon les îles

Une présentation des différents intermédiaires (notaires, agents immobiliers ou particuliers) est nécessaire puisqu'à elle seule, elle suffit déjà à différencier les treize îles. Par ailleurs, il existe également un contraste entre le type de clientèle des notaires et celui des agences immobilières.

À l'échelle nationale, les agents immobiliers détiennent environ 40 % du marché de l'ancien, 50 % s'effectue directement entre particuliers et 10 % des transactions sont le fait des notaires (DRIANT, 2003 : 12). Comme le souligne B. COLOOS (1995 : 81) :

« Sur des marchés étroits et de proximité, l'intervention du professionnel ne s'impose pas car elle n'offre guère de valeur ajoutée. En zone rurale, le rôle d'intermédiaire incombe davantage aux notaires. Au total, la progression des parts de marché détenues par les professionnels de la transaction reflète la transformation des marchés immobiliers de plus en plus urbains ».

Pour les notaires, les "insulaires" composent encore la majeure partie de la clientèle : outre les actes de mutation à titre onéreux, les successions et les donations constituent une fraction conséquente de leur charge de travail ; contrairement aux agents immobiliers pour qui les résidents secondaires sont des clients prédominants¹.

La distinction marché urbain/rural semble ainsi se caractériser par une plus grande intervention des professionnels spécialisés² eu égard au nombre et à la forte valeur ajoutée des biens négociés pour le marché dit "urbain", alors que sur celui dit "rural" les notaires détiennent un rôle prééminent. Au sein des treize îles, une scission apparaît alors, puisque sur quatre d'entre elles, le potentiel commercial s'avère suffisant pour des professionnels spécialisés.

De même que les continentaux ne vont pas sur une île acheter leur baguette ou leur journal, ils ne confient pas la rédaction d'actes notariés à un notaire y résidant - à moins que leurs biens n'y soient situés. C'est pourquoi, en raison du faible effectif démographique insulaire et du volume annuel de transactions enregistrées, les offices notariaux sont très peu représentés dans les îles : on ne compte qu'un seul notaire à Yeu, deux à Belle-Île, et deux venant de Port-Louis assurent une permanence quelques jours par mois sur Groix. En revanche, trois agences immobilières sont installées à Belle-Île, deux à Yeu, comme à Groix et à l'Île-aux-Moines (laquelle possède d'ailleurs un bureau sur l'île d'Arz).

¹ À l'agence Papaix-Noury (Belle-Île), les résidents secondaires composent 95 % de la clientèle.

² « Dans de nombreuses petites villes et dans les secteurs ruraux, ce sont les notaires qui maîtrisent l'essentiel de l'activité. En effet, le maillage territorial des offices notariaux leur permet d'être présents là où le potentiel commercial serait insuffisant pour un professionnel spécialisé » (DRIANT, 2003 : 307).

Figure III.1 - Quelques mises en vente visibles dans les îles



Île-aux-Moines (novembre 2003)
publicité pour l'agence Paris Province



Île-aux-Moines (juin 2002)
publicité pour l'agence Paris Province



Arz (novembre 2003)



Aix (janvier 2004)



Yeu (décembre 2003)



Groix (novembre 2003)

Particulièrement discrètes dans les îles, les pancartes de mise en vente sont surtout le fait des professionnels de l'immobilier. Rares sont en effet les affiches apposées par les particuliers (comme ici à l'Île de Groix).

Tous recherchent l'implantation la plus centrale possible et s'installent donc, ou sur le port, ou dans le bourg/centre-ville : à Belle-Île par exemple, les deux notaires et les trois agences immobilières sont installés au Palais, à Yeu, tous ont leur bureau à *Port-Joinville*, à Groix enfin, ils se concentrent sur le quai de *Port-Tudy* ou dans le bourg.

Dans les îles, en marge des traditionnels notaires et agents immobiliers, les particuliers ont aussi un rôle non négligeable. Cette méthode est d'autant plus usitée en l'absence de professionnels sur place : le "bouche-à-oreille" reste donc surtout une pratique courante sur les plus petites îles. À l'exemple de Bréhat où les agents immobiliers paimpolais considèrent que 80 à 90 % des transactions se font par l'intermédiaire des particuliers, en une sorte de circuit interne. Les mises en vente sont connues et circulent entre cousins, voisins ou amis, bien avant que la moindre annonce officielle n'ait été publiée. Le recours à des pancartes d'annonces de mise en vente est peu fréquent (fig.III.1). *D'ailleurs, « en fournissant des renseignements sur les ventes ou les possibilités à plus ou moins court terme, les Bréhatins, le plus souvent les retraités, sont rémunérés à titre de "commissions" pouvant aller de 1 500 à 2 300 € pour une maison moyenne, à 4 500 € pour une plus grande propriété¹ ».* Un rendez-vous avait été pris avec l'ancien facteur de Bréhat, lequel avait accepté de nous parler des moyens pour acquérir une maison sur l'île. L'entretien a été annulé après la parution d'un article du Monde mentionnant le recours à ces pratiques (ainsi que quelques caricatures il est vrai sur les habitants de l'île - cf. "Bréhat supporte difficilement sa notoriété" - 31/07/2002). Nous n'avons donc pu recueillir ni confirmation directe ni témoignages concernant ce type de circuit informel à Bréhat.

1.2. Le marché immobilier vu à travers les professionnels et les petites annonces

Les professionnels de l'immobilier ont enregistré ces dernières années certains changements, notamment une forte augmentation des prix, une modification du comportement de la clientèle et une évolution dans leurs critères de sélection. À travers plusieurs entretiens réalisés auprès des notaires et agents immobiliers, nous avons tenté de rendre compte de l'évolution du marché tel qu'il est perçu par les différents intermédiaires.

1.2.1. Quid de la "flambée des prix" ?

Outre les quelques explications avancées précédemment (éléments conjoncturels, urbanisme, etc.), également mentionnées par les professionnels de l'immobilier interrogés sur les causes de la hausse des prix, plusieurs d'entre eux nous ont renseigné sur le comportement de leur clientèle. Ces exemples rapportés ci-dessous, vécus quotidiennement par les notaires et agents immobiliers, apportent d'autres éléments d'explication à l'augmentation du prix de l'immobilier dans les îles du Ponant :

- 1^{er} cas : les acheteurs "ont les moyens" et ne discutent pas le prix ;
- 2^{ème} cas : soit deux propriétaires possédant chacun une maison "similaire", le premier vend la sienne 150 000 € (ou prétend l'avoir vendue ce prix) ; le second, par "orgueil", estimant que sa maison vaut bien 15 000 à 30 000 € de plus, en réclamera 180 000 € ;

¹ Entretien avec un agent immobilier de Paimpol, 2002.

Figure III.2 - Deux exemples de diminution des prix dans les annonces immobilières

* Annonce parue en janvier 2004

-FINIS-



Ile de Batz face à Roscoff

Le dernier terrain constructible de l'île avec superbe vue mer, orienté plein sud et à 80m d'une grande plage et du port.

A proximité immédiate du bourg et des commerces

Terrain à bâtir de 70m x 28m (2 000m²), avec permis de construire accordé pour une maison de 289m² (hors oeuvre) avec faîtière de 11m. Agréable environnement

Prix : 244 400 € (1.603.160 F)

* Annonce modifiée en avril 2004 (17% de réduction)

-FINIS-



Ile de Batz face à Roscoff

Le dernier terrain constructible de l'île avec superbe vue mer, orienté plein sud et à 80m d'une grande plage et du port.

A proximité immédiate du bourg et des commerces

Terrain à bâtir de 70m x 28m (2 000m²), avec permis de construire accordé pour une maison de 289m² (hors oeuvre) avec faîtière de 11m. Agréable environnement

Prix : 205 400 € (1.345.000 F)

* Annonce parue en décembre 2002

IAM152



L'île aux Moines

Maison contemporaine de 170 m2 habitable bénéficiant d'une situation et d'une vue sur le golfe exceptionnelles

Rez de Chaussée : Entrée, vestiaire avec lavabo et wc, débarras grand séjour avec cheminée, cuisine aménagée; partie nuit couloir desservant 3 chambres, 1 salle de bains wc, s salle d'eau. Grands placards
Etage mezzanine, couloir avec placards, 1 grande chambre avec placards et lavabo, 1 grenier.
Cellier en bois
Jardin arboré de 4.750 m2

Photos complémentaires

Prix: 768.343 € 5.040.000 F

* Annonce modifiée en juin 2004 (19% de réduction)

IAM152



L'île aux Moines

Maison contemporaine de 170 m2 habitable sur un terrain arboré de 4.750 m2 bénéficiant d'une situation et d'une vue sur le golfe exceptionnelles

Rez de Chaussée : Entrée, vestiaire avec lavabo et wc, débarras grand séjour avec cheminée, cuisine aménagée; partie nuit couloir desservant 3 chambres, 1 salle de bains wc, s salle d'eau. Grands placards
Etage mezzanine, couloir avec placards, 1 grande chambre avec placards et lavabo, 1 grenier.
Cellier en bois
Jardin arboré de 4.750 m2

Photos complémentaires

Prix: 625.041 € 4.100.000 F

- 3^{ème} cas : un propriétaire vend un bien immobilier ; l'acheteur paiera, en plus du prix de vente versé au vendeur, des frais incompressibles (droits de mutation et frais de notaires) dont il reportera le montant sur la vente ultérieure du même bien ;
- 4^{ème} cas : il concerne les terrains constructibles. Certains acheteurs définissent une somme globale pour l'achat du terrain et de la construction. « *Disposant en général d'environ 180 000 € et en déterminant que la construction va leur coûter entre 120 000 et 150 000 €, par déduction, ils se donnent une marge comprise entre 30 000 et 60 000 € pour l'acquisition du terrain* » nous rapportait un agent immobilier bellillois, d'où un prix des lots constructibles atteignant plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Quoiqu'il en soit, tous les professionnels ont constaté que « *depuis 4-5 ans les prix changent tous les six mois, ce qui est vrai une année ne l'est plus l'année d'après*¹ ». Surtout depuis 2000-2001, on assiste à une véritable flambée des prix : « *le prix des terrains à bâtir a été multiplié par deux, l'augmentation ayant été moins forte concernant les logements*² ». De même à Groix, les années 1997 et 1998 ont inauguré une période de hausse des prix de l'immobilier sur l'île, poursuivie par une phase de « *surchauffe* » entre 1999 et 2001. « *Depuis 3 ans, confie J. Tristan, agent immobilier à Groix, on assiste à une raréfaction du produit : alors que la demande augmente, l'offre est de plus en plus réduite* ».

Deux observations relatives aux prix annoncés doivent être signalées, l'une concerne le vendeur, l'autre l'acquéreur.

Le vendeur du bien tend toujours à obtenir le prix le plus élevé, ce qui conduit bien souvent à une surestimation généralisée des prix, laquelle est d'autant plus forte que le marché est tendu. La figure III.2 illustre deux cas (un terrain et une maison) relevés sur la liste des annonces de l'agence Paris Province³ : où l'on observe qu'entre le prix initialement affiché et celui rectifié quelques mois plus tard, l'écart atteint déjà près de 20 %. L'autre exemple, cité par un professionnel bellillois, concerne la surestimation généralisée des biens immobiliers : « *Une cliente m'a demandé de faire paraître sa maison dans Belles Demeures⁴ où celle-ci est annoncée à 610 000 €. Mais je suis sûr qu'elle la lâchera entre 380 000 et 410 000 €* » (soit un écart de 30 %). Tout comme cet appel téléphonique émanant du propriétaire d'un terrain à Belle-Île : « *Nous avons convenu, raconte l'agent immobilier en charge de cette transaction, de vendre le terrain à 500 F le mètre carré. Il me rappelle seulement deux heures après, et me dit : « j'ai réfléchi, mettez-le à 600 F le m² », sans aucune explication* ».

L'acquéreur, cherche pour sa part, à faire baisser le prix de la transaction : un arrangement est souvent contracté. Ainsi, entre le prix affiché en agence et celui réellement concédé à l'acquéreur, l'écart atteindrait environ 15 % selon les notaires et les agents contactés. Or ce décalage n'est jamais pris en compte ; les prix affichés en agence ou dans les journaux servent trop souvent de référence et parviennent ainsi à s'imposer comme les prix "officiels".

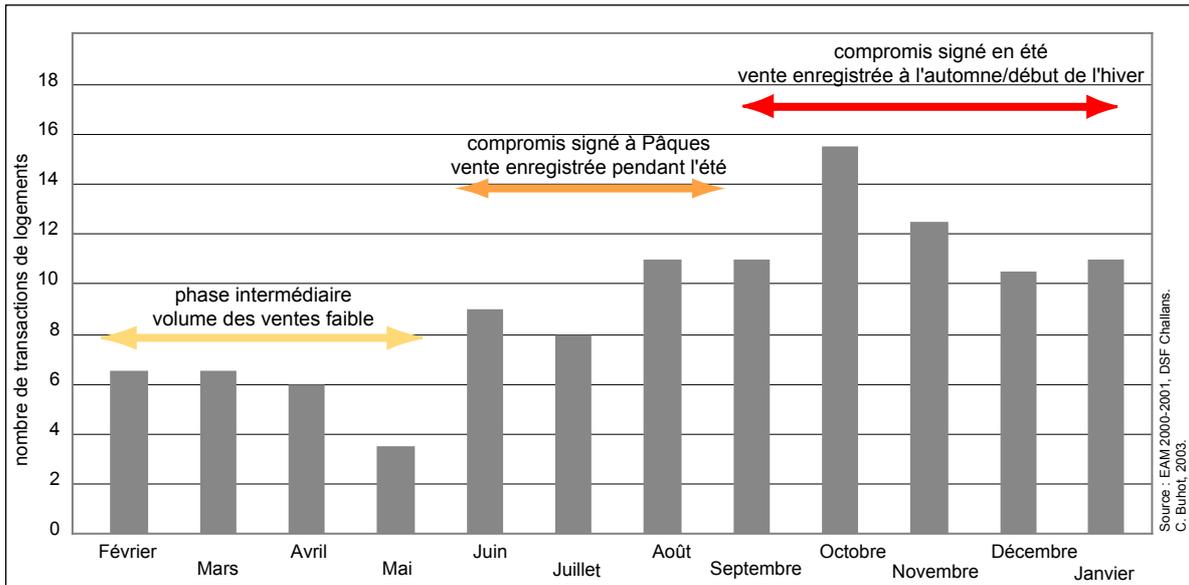
¹ Entretien auprès d'un notaire bellillois.

² Idem.

³ Nous reviendrons ultérieurement sur les annonces diffusées par cette agence.

⁴ Où l'annonce, diffusée une seule fois, coûte tout de même 534 €.

**Figure III.3 - Rythme mensuel des transactions de logements sur l'île d'Yeu (2000-2001)
(calcul établi sur la moyenne biennale)**



1.2.2. Des achats estivaux ou la prépondérance des résidents secondaires

Si les comportements d'achats ont évolué, en est-il de même pour la clientèle ? Les touristes (curieux ou candidats plus sérieux) sont chaque année plus nombreux à venir consulter les annonces immobilières au sein même des agences ou des offices notariaux. Mais avant tout, il faut qu'un propriétaire soit disposé à le vendre. Le plus souvent, la décision intervient suite à des « *événements exogènes* » au marché comme le signalent J. COMBY et V. RENARD (1996) ; certaines circonstances familiales étant plus propices à une mise en vente : décès, faillite, divorces mais aussi naissances, mobilité géographique imposée par la recherche d'un emploi ou à la faveur d'une mutation professionnelle. Dans la plupart des cas, c'est à l'occasion de successions que la vente s'impose, ou comme une façon de simplifier l'héritage par le produit de la vente, ou parce que chacun des héritiers possède déjà son propre logement. Dans le cas des îles, comme dans celui des communes rurales, le décès d'un des deux conjoints peut décider le survivant à vendre (surtout quand le bien est situé dans un lieu isolé et qu'il s'agit de retraités) et à réinvestir dans un logement localisé plus près du bourg, auprès des enfants ou en ville. Ainsi la seule évolution des prix ne semble pas décisive pour qu'un propriétaire se sépare de son patrimoine. Il n'existerait alors pas de moment(s) propice(s) dans le calendrier à la mise sur le marché des biens immobiliers comme le suggère P. CLAVAL (1981 : 128) :

« [...] Une partie seulement des biens fonciers fait l'objet de transactions à un instant donné. L'offre qui résulte de mutations est irrégulière puisque ceux qui utilisaient les immeubles et les terrains et n'en ont plus d'emploi direct les mettent sur le marché à n'importe quelle période de l'année et selon un rythme généralement imprévisible ».

Inversement, à travers l'analyse des dates de signature des actes, il est possible de conclure à un rythme saisonnier des transactions immobilières. La répartition mensuelle des mutations (illustrée par la figure III.3 représentant les logements vendus à Yeu en 2000 et 2001) fait ressortir la période allant de juin à janvier comme celle de plus grande activité, le pic étant atteint en automne. Le rythme des signatures est en fait lié à la saison estivale : c'est en effet à l'occasion des vacances de Pâques que sont signés de nombreux compromis de ventes et c'est pendant la période estivale que sont signés les actes de ventes¹. De même, les ventes enregistrées à l'automne ont été conclues 2 ou 3 mois auparavant, durant l'été.

Le rythme des transactions est donc tributaire de l'activité économique dominante (ici le tourisme) et de l'afflux massif de demandes. Le phénomène de résidences secondaires semble ici dicter le rythme du marché. Ce qui est constaté pour Yeu s'avère être également la règle sur les autres îles. Les résidents secondaires apparaissent donc des intervenants majeurs.

Si les achats se font plus généralement de juin à janvier, la décision d'acquérir prend généralement du temps. Certes, des exemples de touristes, venus passer la journée sur Bréhat, Ouessant ou Belle-Île, et repartis le soir même en ayant signé un compromis de

¹ Un décalage de deux à trois mois est observé entre la signature du compromis de vente et la signature définitive.

vente, existent, mais ce type de clients est peu fréquent : « *L'achat coup de cœur est extrêmement rare, la majorité des touristes qui achètent connaissent l'île, la plupart d'entre eux y ont déjà de la famille ou des amis¹* ». Les cas d'achats impulsifs où les arguments objectifs comptent peu sont rares, en revanche le contact entre l'acheteur potentiel et la maison doit être immédiat, sous peine de ne jamais se concrétiser (COMBY, 1993b : 33) :

« Et les vendeurs savent bien que si le fantasme ne se déclenche pas au premier contact, aucun argument sérieux n'a de chances de décider l'acheteur potentiel ».

Enfin, les professionnels de l'immobilier ont constaté l'arrivée d'un nouveau type de population. Depuis plusieurs années, l'amélioration du confort des logements dans les communes insulaires, l'élévation du niveau de vie conjugée à celle du pouvoir d'achat sont des facteurs décisifs qui ont convaincu à la fois des continentaux désirant passer leur retraite sur l'île mais également des insulaires qui, ayant quitté leur île pendant des années, décident d'y revenir. « *Ce n'est que depuis deux à trois ans qu'on constate à Groix que la génération de l'après-guerre envisage une partie de sa retraite sur l'île, phénomène plus que marginal il y a seulement une dizaine d'années².*»

Retrouver ses racines ou s'en créer de nouvelles, le désir croissant "d'authenticité" ou de sécurité, a peut-être été plus tôt à l'œuvre sur les îles proches du continent, « *En 1900, Bréhat est déjà une île de retraités* » constatait F. PÉRON (1993 : 93), mais ce phénomène est en passe de se généraliser à l'ensemble des îles.

¹ Maître OLIVIER, notaire de l'Île d'Yeu, décembre 2003.

² Agent immobilier groisillon, novembre 2003.

1.2.3. Les attentes de la clientèle relayées par des annonces immobilières "alléchantes"

Selon le caractère de chacun, les habitudes, l'environnement social, la motivation relative à l'acquisition, les critères du (ou des) acquéreur(s) potentiel(s) sont à la fois multiples et hiérarchisés.

Si un faible volume de transactions immobilières annuelles n'augure pas d'un large éventail de choix en matière de localisation, d'architecture intérieure, de style de maison, de superficie du terrain ou encore de nombre de chambres, les critères sont d'autant plus réduits sur les petites îles comme à Sein, Molène, Aix, Hoëdic et Houat. « *Ici, on achète ce qu'on trouve étant donné la faiblesse des ventes, il ne faut pas arrêter son choix pour une maison, sinon on peut attendre des années* » commente le maire de l'île d'Aix. À l'inverse, sur Belle-Île, Yeu, Groix ou l'Île-aux-Moines, les biens proposés à la vente sont plus nombreux, offrant alors aux candidats à l'acquisition un choix plus large.

Toutefois, un consensus s'établit entre toutes les îles : la vue sur mer constitue le critère arrivant en première position. Même à Sein, « *tout le monde veut avoir vue sur le port, personne ne veut aller au fond de la cour* », ironisait M. Le Roy, maire de l'île de Sein. Alors qu'il y a vingt ou trente ans, la vue sur mer ne comptait pas (ou peu), c'est devenu le critère numéro un. D'où la mise en avant systématique de la vue sur mer dans les annonces immobilières.

Sa mention dans le texte de l'annonce se double alors d'une photo montrant dans un cas la plage, dans un autre le petit chemin menant à la mer, dans un troisième un mouillage avec un bateau, etc.

Outre la vue sur mer, tout de même assez difficile à obtenir même en location¹, la proximité immédiate de l'eau, si possible d'une plage de sable, est vivement recherchée. « *On a même entendu un notaire dire que les prix variaient grandement si les maisons étaient situées à plus ou moins dix minutes à pied de la plage/mer* » racontait un élu de Bangor.

Les autres critères correspondent davantage à une image stéréotypée que se font de nombreux continentaux sur les maisons dans les îles. Ainsi, à Groix beaucoup de demandes ont pour objet « *une maison blanche avec des volets bleus, des mouettes, deux à trois chambres et du terrain... mais pas trop* ». À Yeu, les acquéreurs potentiels « *veulent tous une maison de pêcheur (ancienne et de plain-pied), deux ou trois chambres, une cour pavée ou un jardinet, le tout susceptible d'être agrandi* » et à Belle-Île, un agent immobilier nous parlait des "cinq critères" récurrents : « *une vieille maison de type longère, un (grand) terrain, boisé, pas cher, et près de l'eau* ».

La publicité, diffusée par l'agence *Paris-Provence*, résume en substance les attentes de sa clientèle ; un voilier parcourt pendant l'été les côtes de la Manche et de l'Atlantique afin « *de dénicher sur les côtes et dans les îles les propriétés ou maisons de pêcheurs les pieds dans l'eau, véritables trésors des temps modernes* » (fig.III.4).

¹ Par exemple, sur les 200 maisons en location à l'Office du Tourisme de l'île d'Yeu, deux seulement sont au bord de mer.

Le "Still lovin' you", chasseur de trésors (*)



Le "Still" a été spécialement affrété par l'agence Paris Province pour dénicher sur les côtes et dans les îles les propriétés ou maisons de pêcheurs pieds dans l'eau, "trésors des temps modernes".

Son faible tirant d'eau et sa facilité d'échouage lui permettent d'explorer depuis 10 ans les moindres criques, petits ports de pêche et mouillages de Saint-Malo à La Rochelle

Le " Still " va démarrer sa campagne 2004 le 19 juin. Vous le croiserez peut-être à Belle-Ile ou à Benodet.

Nous ne manquerons pas de vous présenter sur ce site ses prochaines découvertes.

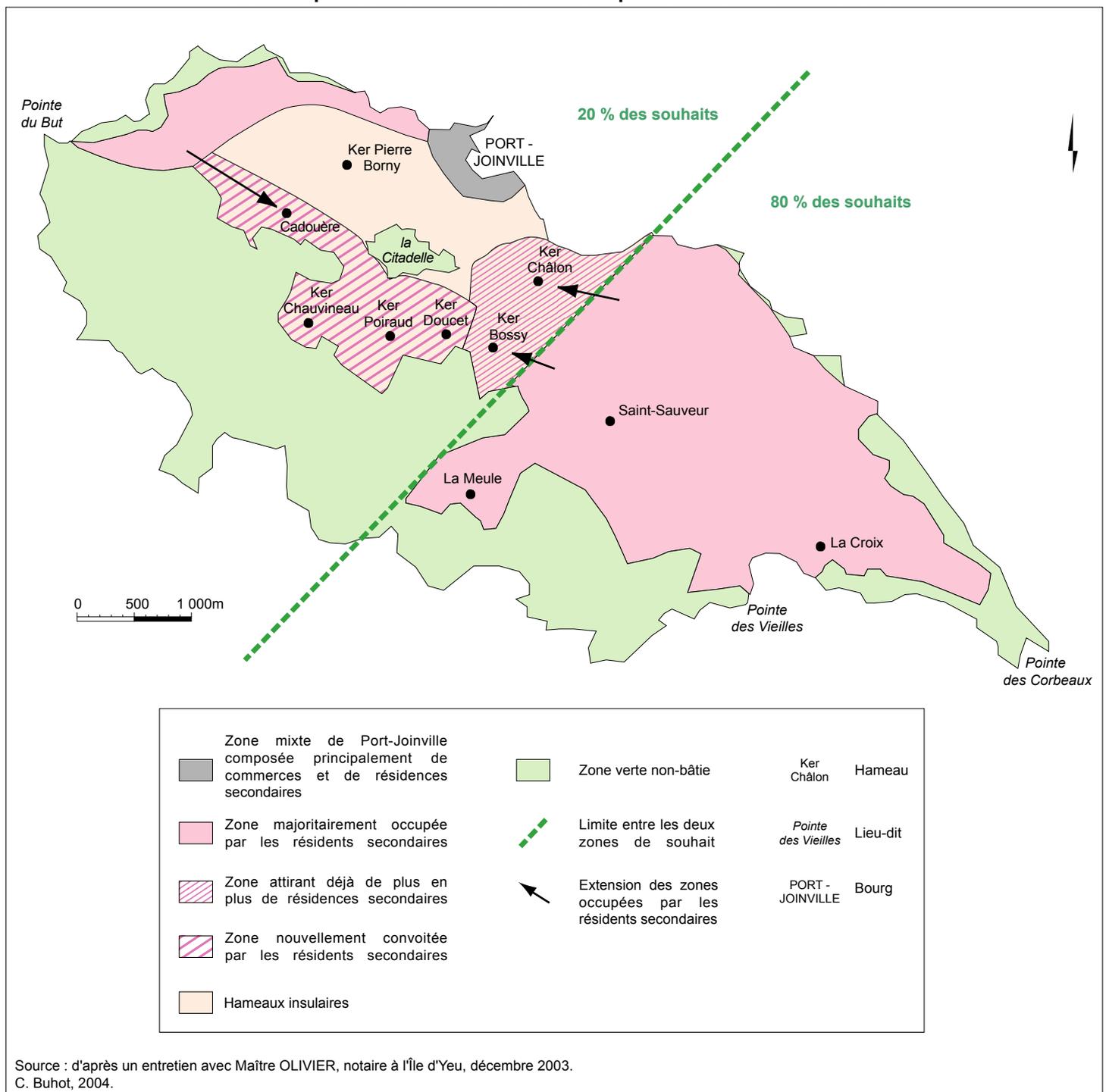
(*) trésor = petite maison de pêcheurs, pieds dans l'eau, au calme, plein sud, pas cher !

Ainsi le rêve de « *la petite maison de pêcheurs, pieds dans l'eau, au calme, plein sud et pas cher !¹* » reste d'autant plus inaccessible à la majorité des acquéreurs potentiels, que ce sont les propriétés les plus chères, parce que très recherchées et peu nombreuses. « *Il y a 15 ans, souligne un agent immobilier bellillois, les acheteurs potentiels arrivaient dans l'agence et demandaient ce qu'on pouvait leur proposer. Aujourd'hui, ils arrivent avec une telle liste de critères que beaucoup ne sont pas contents* ». Ce constat est d'ailleurs partagé par l'ensemble des professionnels de l'immobilier : le marché a évolué et les exigences des clients aussi.

Enfin le choix de la localisation dans l'île peut être précisé dans certains cas par les candidats à la propriété. Lors de leur recherche, certains ne rechercheront que l'île nord à Bréhat, que la pointe de *Pern* à Ouessant ou le secteur de *Locmaria* à Groix, ce qui illustre plus une volonté de proximité immédiate de la mer et/ou une vue imprenable qu'un réel désir d'une localisation géographique particulière.

¹ Le terme « trésors » de l'agence Paris-Provence étant ainsi défini.

Figure III.5 - L'espace islais en proie à l'extension spatiale des résidences secondaires : vers un repli des insulaires dans l'arrière-port et autour de la Citadelle



Les trois exemples suivants illustrent à la fois les attentes de la clientèle ainsi que les méthodes auxquelles recourent les professionnels pour convaincre les acquéreurs potentiels. Le marché islais est ainsi analysé au travers d'entretiens réalisés avec les professionnels installés sur l'île, le marché bréhatin est abordé sous l'angle des professionnels localisés à Paimpol et enfin, les annonces de l'agence *Bordemer* « *agence spécialisée dans l'immobilier des îles et du bord de mer* » apportent des éléments de comparaison entre les îles.

▪ *Le marché immobilier islais analysé à travers les professionnels installés sur l'île*

Deux professionnels de l'île d'Yeu nous ont renseigné de manière précise sur les attentes des clients, notamment concernant la localisation. Le notaire, M. Olivier, considère que « *80 % des futurs résidents secondaires veulent habiter le sud-est* », l'agent immobilier de l'Agence de l'Île, quant à lui, précise que « *85 % des touristes veulent une localisation du côté de Saint-Sauveur* ». Tous deux confirment donc l'attraction spécifique qu'exerce la moitié est de l'île pour les touristes et ce, au détriment du secteur de *Port-Joinville* et de sa périphérie. « *Quelques uns veulent le nord-ouest, mais là, ce sont des clients qui réclament plus de solitude, souvent une clientèle plus âgée* », alors que la majeure partie de la clientèle est composée de couples âgés de 35 à 45 ans. Selon M. Olivier, les résidents secondaires ont déjà conquis les bourgs de *Saint-Sauveur*, *la Croix* et *la Meule* et sont en passe de devenir majoritaires à *Ker Châlon* et *Ker Bossy* (fig.III.5). La forte demande enregistrée depuis 6 à 7 ans conduit aussi les résidents secondaires à investir les "hameaux traditionnellement insulaires" tels que *Cadouère*, *Ker Chauvineau* et *Ker Poiraud* où un certain nombre d'entre eux est déjà recensé. Ne restent plus alors aux insulaires que les secteurs de l'arrière-port, le périmètre immédiat de *la Citadelle* et *Ker Doucet*.

Le prix est lui aussi fonction de la localisation : une maison dans un hameau islais (confortable, 3 chambres, 500 à 600 m² de terrain) vaut environ 220 000 € ; la même dans « *le petit XVI^{ème}* » - nom donné au hameau *les Vieilles* - (avec terrain de 1 000 m², parce qu'il y a ici peu de maisons sur des petits terrains) est estimée au double. Selon le notaire, le budget moyen de résidents secondaires « *normaux* » tourne autour de 230 000 €.

Par ailleurs, nous avons demandé aux notaires et agents immobiliers des précisions quant à l'origine géographique de la clientèle à Yeu et à Belle-Île. Parmi les premiers investisseurs sur ces deux îles, la clientèle parisienne arrive en tête, surtout ceux « *de l'Est des Yvelines, du centre et du sud des Hauts de Seine, et du centre et de l'ouest parisien (V^{ème}, VI^{ème}, VII^{ème}, VIII^{ème}, XV^{ème} et XVI^{ème} arrondissements)*¹ », suivie de près par les Nordistes provenant essentiellement de la région lilloise et quelques Belges.

Enfin, quoique traditionnellement propriétaires de nombreuses résidences secondaires sur Yeu et Belle-Île, et par conséquent déjà installés, les Nantais ne sont apparemment plus sur le marché actuellement.

En définitive, deux attitudes ont été dégagées par les professionnels islais selon le type d'acheteurs. La première est celle des clients résidant ou décidant d'y vivre à l'année, la localisation géographique a alors son importance. Parmi elles, les personnes de plus de 60 ans, conscientes qu'une maison isolée - soit en elle-même, soit parce que localisée

¹ Selon les propos exacts de M^e OLIVIER, décembre 2003.

dans un hameau peu peuplé -, l'éloignement du bourg ou l'exposition aux vents dominants, sont des facteurs limitant les déplacements à pied, les relations de voisinage..., ils optent pour une localisation souvent proche du bourg¹. À l'inverse, ceux qui achètent juste pour les vacances veulent la proximité de la mer.

Parallèlement aux retraités, les insulaires choisissent la plupart du temps un secteur proche du bourg et ce, en raison d'un budget moindre que les résidents secondaires. Les prix sont, dans bien des cas, le critère numéro un. M. Olivier signalait ainsi qu'à Yeu, la limite de prix pour les insulaires est fixée à 60 000 € pour un terrain constructible et qu'ils n'intervenaient pas au-delà de 180 000 € pour une maison.

▪ *L'analyse du marché bréhatin à travers les entretiens réalisés auprès des professionnels localisés à Paimpol*

L'enquête réalisée auprès des six agences immobilières et des deux études notariales de Paimpol est plus limitée que la précédente : d'une part parce que certains professionnels étaient peu disposés à fournir des renseignements et d'autre part parce que le marché à Bréhat est quantitativement beaucoup plus restreint. Nous avons toutefois réussi à obtenir des réponses à l'ensemble des questions posées : le nombre de biens mis en vente, le taux de rotation de ces mêmes biens, les prix et le type de clientèle.

En novembre 2001, 18 maisons en vente ont été recensées (sans double compte), mais ni appartement ni terrain. Les prix sont compris entre 150 000 et 900 000 €, la plupart étant située entre 150 000 et 530 000 €. « *Une maison, aussi belle soit-elle, peut-elle vraiment valoir près d'un million d'Euros sur Bréhat ?* » s'interrogeait un agent immobilier paimpolais à propos d'une maison située au *Port-Clos* et en vente depuis deux ans à ce prix. « *La majorité des clients disposent en général d'un budget de 150 000 à 230 000 €, ils sont beaucoup moins nombreux pour les maisons plus chères, quoique de temps en temps, il y en a².* » Il faut compter 380 000 à 450 000 € pour les belles propriétés de famille ou les maisons de style fin XIX^{ème} siècle.

Si tous les professionnels interrogés s'accordent à considérer que les demandes sont beaucoup plus nombreuses en été, ils insistent sur le fait que beaucoup d'entre elles émanent de touristes de passage, curieux, qui s'arrêtent demander les prix en vigueur sur l'île. « *Nous obtenons entre 30 et 40 adresses³ par retour de saison, mais une dizaine d'entre eux seulement est réellement prête à investir sur l'île* » commente-t-on à l'étude immobilière *Le Marchand*. Les autres sont, ou des rêveurs, ou des acheteurs potentiels mais, soit à long terme, soit ailleurs qu'à Bréhat. « *Nos listes, nous confiait un agent immobilier de Belle-Île, sont remplies de gens qui n'accompliront jamais leur rêve, d'ailleurs pour beaucoup acheter une maison sur une île, c'est accomplir un rêve⁴* ». Si le fichier clientèle est si important, c'est aussi parce que les pancartes sont rarement apposées aux maisons (pas les plus chères en tout cas) ou aux commerces. À l'agence

¹ Les désagréments de l'isolement, recherché par beaucoup de futurs acquéreurs, sont bien souvent exposés par les notaires et agents immobiliers eux-mêmes. Certains acheteurs, la plupart du temps urbains, n'ont effectivement pas conscience des contraintes liées à une situation d'isolement dans une commune qui subit déjà celles de l'insularité. L'avertissement des professionnels amène quelquefois à un changement de la localisation initialement désirée.

² Agence Century 21, novembre 2001.

³ De personnes désirant acquérir un bien sur Bréhat.

⁴ Slogan de l'agence d'architecture Bâtir en mer (Belle-Île) : « *C'est passer un jour du rêve à la réalité* ».

Guénanen, 3 à 4 commerces étaient en vente en novembre 2001 à Bréhat, cependant aucune affiche n'était visible sur place, ni même dans la vitrine de l'agence.

La moitié des maisons proposées à la vente en novembre 2001 l'est depuis plus d'un an, or c'est en général le délai suffisant pour la plupart des achats (COMBY, 1993b : 43) :

« *Le marché de l'immobilier d'occasion est d'autant plus clair que l'offre est abondante, ce qui est le cas le plus général. Encore faut-il prêter attention au fait que les bonnes affaires viennent plus rarement sur le marché et n'y restent que peu de temps ; les offres dans les vitrines des agences surreprésentent donc les logements les moins attractifs.* »

D'autant plus que seules 10 à 20 % du total des transactions sont régies par les professionnels, le reste se négociant directement entre particuliers. C'est pourquoi certains candidats à l'accession se décident à louer trois ou quatre années de suite, ce qui leur permet d'être plus au fait des mises en vente.

Enfin, le type de clientèle le plus fréquemment rencontré par les agents et notaires paimpolais est domicilié en région parisienne, est âgé d'une quarantaine d'années et a des enfants. Acquérir une maison sur une île est un rêve pour beaucoup d'entre eux. Certains candidats voient l'achat d'une maison comme l'occasion d'« *une expérience bréhatine, une aventure teintée d'exotisme*¹ ». Pour finir, les agents immobiliers paimpolais ont mentionné un profil de clients assez particulier, et sûrement marginal, mais qui demande confirmation dans la suite de cette étude : l'achat de logements par des expatriés. Ces Français vivant à l'étranger ne sont propriétaires d'aucun domicile en métropole et désirent créer une maison de famille. Elle sera alors considérée comme une résidence secondaire par l'INSEE alors que ce logement peut constituer leur seule propriété en France.

▪ Le marché vu au travers « *d'une agence spécialisée dans l'immobilier des îles et du bord de mer* » (*Paris-Provence*)

En partant de l'exemple d'A. FRÉMONT (1973) qui avait exposé dans "*la Normandie vue par les Parisiens*" les résultats du dépouillement de petites annonces publiés dans la presse écrite ou sur Internet servent ici de support pour analyser les biens mis en vente dans les îles.

Au départ, la consultation d'annonces immobilières provenait de deux sources différentes : du *Nouvel Observateur* d'un côté, et du site de l'agence *Paris-Provence*² de l'autre. Ce choix de conjuguer les deux approches aurait pu s'avérer suffisant pour avoir un aperçu des biens mis en vente, leur prix, une brève description, et connaître les îles les plus vendeuses. Cependant, nous nous sommes très vite aperçu que la quasi-totalité des biens immobiliers parus dans le *Nouvel Observateur* était en fait diffusée par l'agence *Paris-Provence*³.

¹ Selon le responsable de l'agence Avel Mor Immobilier.

² Agence spécialisée dans "l'immobilier des îles et du bord de mer de St Malo à l'île de Ré", basée à Fourqueux (78) et disposant de négociateurs locaux. L'agence possède un négociateur local sur l'île-aux-Moines (qui dispose d'ailleurs d'un bureau annexe à l'île d'Arz) tout en travaillant sur l'ensemble du département, un autre agent immobilier de *Paris-Provence* est en poste dans les Côtes d'Armor et depuis 2005, un troisième couvre le Finistère. Les annonces sont consultables sur le site www.bordemer.com.

³ Laquelle agence fait également paraître des annonces régulières dans les revues suivantes : *Propriétés de France, Belles Demeures, Le Nouvel Observateur, La vie Française* ou *Challenge*.

La collecte des annonces immobilières s'est donc finalement limitée à un repérage hebdomadaire des biens sur le site www.bordemer.com et ce, pendant 18 mois.

Cette agence rassemble le plus grand nombre d'annonces relatives aux îles de l'Ouest de la France, ce qui n'a pas empêché de visiter ponctuellement les pages d'autres sites Internet à des fins de comparaison. Toutefois, au cours de ces visites, peu se sont avérées intéressantes :

- www.france-chateaux.com : ce site est spécialisé dans la vente de "châteaux, manoirs et d'immobilier de prestige", les biens annoncés sont donc haut de gamme et non représentatifs de l'ensemble des biens à vendre ;
- www.orpi.com : ici, de nombreuses communes sont représentées dans les annonces. Belle-Île offre le plus large panel de biens immobiliers à vendre, les autres îles n'apparaissant que de manière anecdotique ;
- www.immob-iles.com : cette dernière est surtout spécialisée sur l'île de Ré voire dans des biens situés en Polynésie ou dans les Caraïbes.

Enfin, des revues papier spécialisées dans les annonces immobilières, *Résidences Secondaires* ou *Le Particulier*, ont été consultées mais l'échantillon était, ici aussi, assez peu représentatif.

Sur le site de l'agence *Paris-Provence*, les annonces relatives aux biens immobiliers localisés dans les îles du Ponant ont été répertoriées pendant une période comprise entre décembre 2002 et août 2004. À quelques très rares exceptions près, le tableau 9 indique que les maisons représentent plus de 90 % des biens mis en vente.

Tableau 9 - Les îles les plus vendeuses sur le site de l'agence Paris-Provence

	<i>Île-aux-Moines</i>	<i>Arz</i>	<i>Bréhat</i>	<i>Belle-Île</i>	<i>Ouessant</i>	<i>Hoëdic</i>	<i>Yeu</i>	<i>Batz</i>
Maison	33	14	10	4	3	1	1	
Appartement	2			1				
Terrain constructible	1	1						1

Source : www.bordemer.com

Étant un des principaux arguments de vente, la description de la maison revêt une importance capitale : l'architecture, le nombre de pièces et leur agencement, la superficie du terrain qui lui est associée¹... autant de "qualités" mises en avant dans les annonces. La description de la maison cherche à être aussi "accrocheuse" que possible pour l'acquéreur potentiel : ainsi retrouve-t-on, parfois sans réelle justification, les dénominations de « *maison de pêcheur* » (comprendre *petite maison*), « *la maison de construction traditionnelle* » (sous-entendu *maison neuve*), « *la maison de caractère* » (souvent une *néo-bretonne*) et « *la maison de capitaine* ». Des qualificatifs locaux visent parfois à rendre le bien "plus authentique" comme cette « *maison typiquement bréhatine* ».

Les autres caractéristiques associées dans un grand nombre d'annonces immobilières à la description de la maison sont les possibilités d'extension, souvent mises en avant pour d'accueillir famille ou amis dans une maison annexe (« *crèche indépendante permettant de recevoir des amis* ») ou de location future (« *idéal placement locatif* », « *conçue pour être rentabilisée en chambres d'hôtes* »).

¹ Étant plus importante à Belle-Île, la superficie du terrain est davantage mentionnée qu'à Ouessant ou Bréhat.

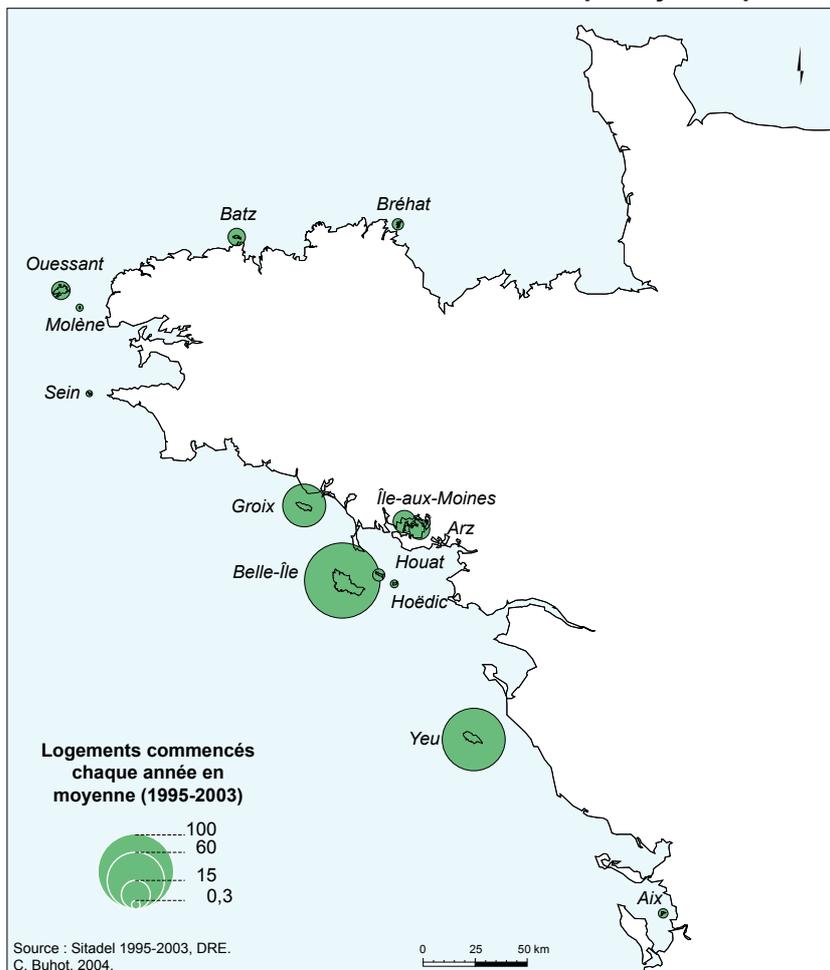
L'environnement doit lui aussi captiver l'attention des acquéreurs potentiels : outre les abords immédiats de la maison comme le « *jardin clos de murs ou de haies* » signalé dans 60 % des annonces immobilières concernant Bréhat, la localisation dans l'île et plus encore la distance ou la vue sur mer est cruciale. Rarement mentionnée, la distance au bourg/commerces ou au port n'est évoquée que si la maison est située dans un rayon inférieur à 300 mètres. Au-delà, la seule localisation qui prévaut est celle des sites (essentiellement littoraux) lorsqu'ils sont à portée de vue tels « *vue sur l'Anse de la Corderie* », « *située non loin du phare du Paon* » à Bréhat ; « *face à l'île Keller* » ou « *près du phare du Creac'h* » dans le cas d'Ouessant. Ainsi, à Belle-Île, la commune n'est jamais mentionnée.

Enfin, la vue sur mer, quand elle est spécifiée dans l'annonce, s'accompagne toujours d'une photo. Lui sont alors associées des précisions telles que « *vue mer imprenable* », « *site exceptionnel, plage et mouillage à 50 mètres* ». Dans le cas d'une vue sur mer, la description du bien en elle-même est plus concise, l'accent étant porté sur l'argument le plus vendeur. Cette annonce, vantant les atouts d'une maison à vendre à Ouessant et parue en décembre 2002, l'illustre : « *la Bretagne, la vraie... Pour les amoureux de l'authentique. Des couchers de soleils inoubliables, au calme dans une nature préservée. Un climat tonique pour des vacances familiales, dans un petit hameau de trois maisons. Exposition sud-est. Panorama magnifique sur Molène et le phare de Kéréon* ». L'annonce ne comporte aucun élément relatif au bien lui-même et est clairement destinée à une clientèle de résidents secondaires.

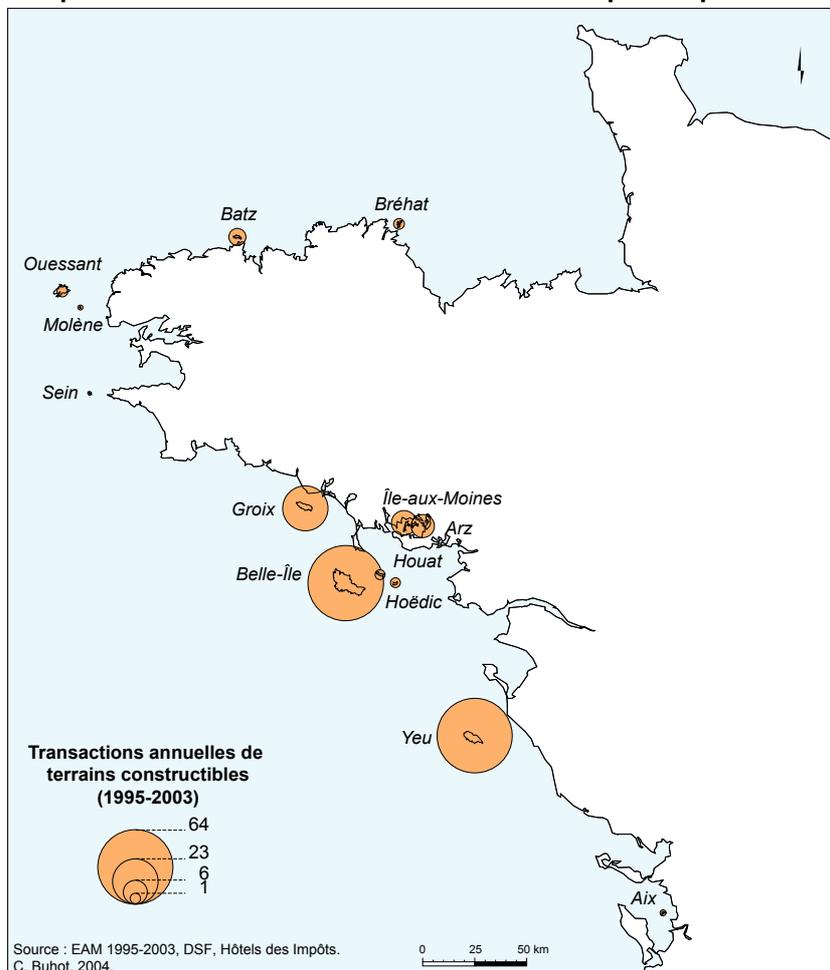
Les 36 annonces (33 maisons, 2 appartements et 1 terrain à bâtir) parues sur le site www.bordemer.com en l'espace de 18 mois et présentant des biens localisés à l'Île-aux-Moines nous permettent une rapide analyse. Sur les 33 maisons mises en vente, plus de la moitié des annonces ne contient aucune précision de la localisation géographique du bien dans l'île (18/33). Quant aux autres, seule est mentionnée la proximité des commerces (8/33), du bourg (5/33) ou plus rarement du port (2/33). Aucun nom de hameau n'est avancé, confirmant ainsi l'hypothèse que ce n'est pas la localisation dans l'île qui est recherchée en priorité mais le fait même que le bien soit dans l'île. En revanche, la distance au littoral ou plutôt à la plage est fréquemment indiquée dans les annonces (20/33). À ce sujet, les deux précisions à la fois les plus classiques mais aussi les plus vagues « *proche de la plage* » et « *à quelques pas* » ou « *à deux pas des plages* » sont spécifiées dans la majorité des cas (15/20). Plus rares sont les maisons « *les pieds dans l'eau* » (2/20) et « *avec un accès direct à la plage* » (2/20) ou le vague « *entre plage et bourg* » (1/20). Bien que situées dans une île de petite taille, les maisons proposées à la vente ne bénéficient pas toutes d'une vue sur mer (cas de 19/33). Davantage que la classique mais néanmoins recherchée « *vue sur mer* », c'est le panorama sur « *le golfe et les îles* » qui qualifie 11 de ces 14 maisons bénéficiant d'un regard sur le littoral. Élément primordial pour la vente, la vue se négocie alors au prix fort : seules 20 % des maisons annoncées à moins de 150 000 € ont une vue sur mer contre près de 80 % de celles au-delà de 450 000 €, telle cette annonce parue en juin 2004 (annexe D1).

Les entretiens menés auprès des professionnels de l'immobilier ont clairement mis en évidence la place prépondérante que jouent les résidents secondaires sur ce marché, lequel apparaît résolument orienté vers l'activité de loisir.

**Figure III.6 - La construction neuve entre 1995 et 2003 :
des îles de la Manche et de la mer d'Iroise peu dynamiques**



**Figure III.7 - Le marché du foncier constructible : le dynamisme des îles
atlantiques contraste avec l'immobilisme des îles plus septentrionales**



2. Devenir propriétaire : des opportunités offertes plus nombreuses sur le marché de l'occasion que dans le neuf

Face aux difficultés d'édifier une construction neuve (cf. chap.2), de plus en plus d'acquéreurs potentiels se tournent vers l'ancien : le marché se présente souvent comme la seule alternative offerte aux candidats à l'accession au logement.

Toutefois, il convient de s'interroger sur le poids respectif des constructions neuves et des transactions de logements. Autrement dit, le marché offre-t-il davantage d'opportunités aux candidats à la propriété que la construction neuve ?

Il s'agit donc de mettre en parallèle l'offre de biens mis en vente avec celle des logements nouvellement construits.

Le rythme de la construction neuve depuis 1975 a mis en évidence une proportion de logements neufs (par rapport au parc existant) dans les îles relativement similaire à celui observé à l'échelle nationale ; ainsi si quatre îles franchissent la barre de 1,05 % (Belle-Île, Arz, Yeu et Groix), aucune des neuf autres ne l'atteint (cf. chapitre 2). L'analyse des flux de logements ne se réduit toutefois pas à cette seule observation, les volumes de logements échangés sur le marché doivent également être pris en compte.

2.1. Les effets de stock prévalent sur les effets de flux

En se focalisant sur la période 1995-2003, l'observation du taux annuel de renouvellement du parc ancien par le neuf indique bien une division entre îles septentrionales et îles de l'Atlantique : les îles localisées de Bréhat à Sein, auxquelles se joignent Houat et Hoëdic, ont un taux inférieur à 1 % ; ce qui signifie qu'avec les seules constructions neuves, le parc du logement de ces sept îles croît à peine d'1 % chaque année. La figure III.6 illustre leur immobilisme dans le domaine de la construction neuve que dans celui des transactions de terrains à bâtir. En revanche, ce cap est franchi sur les autres îles (tab.10).

Tableau 10 - Des transactions de logements plus nombreuses que les constructions neuves (1995-2003)

	Taux annuel de renouvellement du parc ancien par le neuf (%)	Taux annuel de mutations de propriété à l'intérieur du parc existant (%)	Taux annuel de mutation net (%)	Rapport mutations log. / constructions neuves
Bréhat	0,3	1,9	2,0	6,3
Batz	0,8	1,2	1,3	1,5
Molène	0,3	1,0	1,0	3,3
Ouessant	0,7	1,1	1,1	1,7
Sein	0,2	1,6	1,6	8,0
Groix	1,6	2,4	2,5	1,5
Belle-Île	2,0	1,4	1,4	0,7
Houat	0,9	1,7	1,8	2,0
Hoëdic	0,5	0,8	0,8	1,5
Île-aux-Moines	1,0	1,8	1,8	1,9
Arz	1,5	1,2	1,2	0,8
Yeu	1,2	1,8	1,8	1,3
Aix	2,0	0,7	0,7	1,9

Sources : RGP INSEE 1999, EAM 1995-2003 et SITADEL DRE 1995-2003.

Figure III.8 - Le marché de l'ancien (1995-2003)

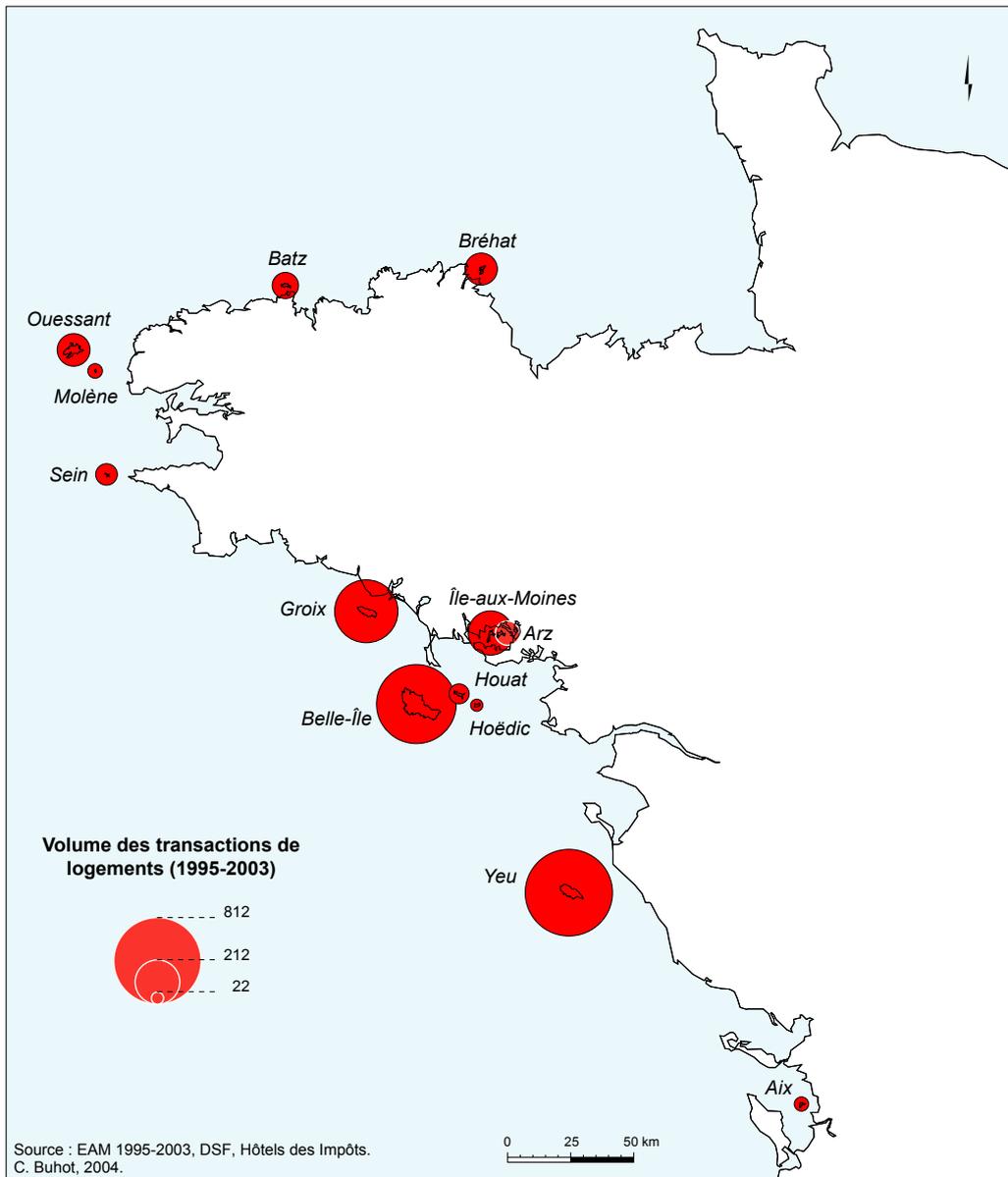
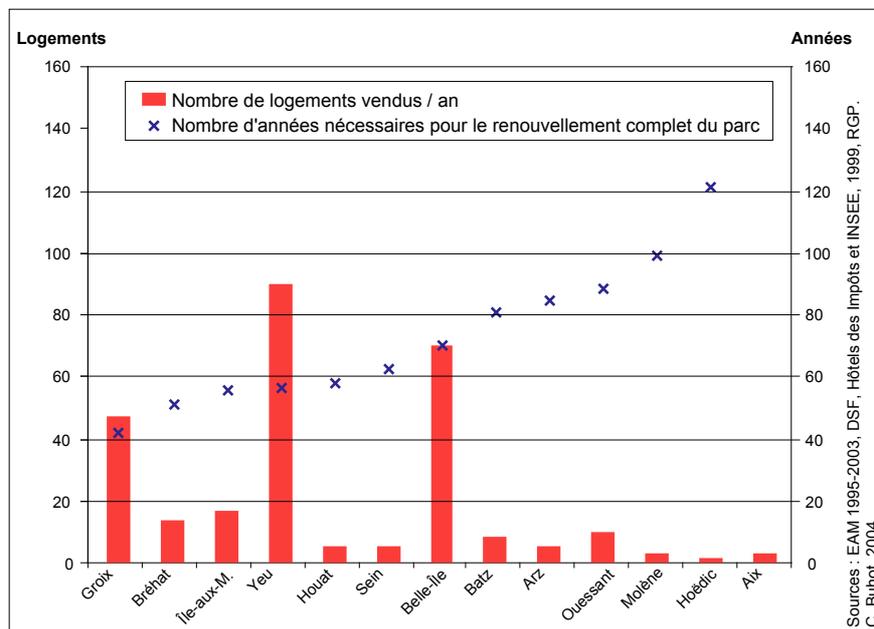


Figure III.9 - Un renouvellement des propriétaires plus ou moins rapide



Le taux de mutation de propriété à l'intérieur du parc existant¹ apparaît largement supérieur au taux de renouvellement du parc, ce qui signifie que les constructions neuves sont moins nombreuses que les logements qui changent de propriétaires chaque année. Le recours au marché offre donc davantage d'opportunités de devenir propriétaire que la construction neuve. Et ceci se vérifie encore plus quand on considère les seuls logements susceptibles d'être mis en vente (cf. taux annuel de mutation net - 3^e colonne du tableau 10 - qui exclut des calculs les logements de type HLM).

La structure du parc des logements évolue donc davantage en fonction des mutations de logements que par le dynamisme des constructions neuves. Cette constatation, observée aussi au niveau national² et à l'échelle de certaines villes moyennes³, met donc en évidence une primauté des stocks sur les flux dans les îles. Seules exceptions à ce schéma : Belle-Île et Arz, qui s'expliquent pour la première par un effort de construction à la fois élevé et constant ces neuf dernières années et pour la seconde par un nombre élevé de constructions neuves en 2003, imputable à la réalisation d'un programme de logements sociaux. Ainsi et selon le tableau 10, le rapport entre le nombre annuel de logements vendus et celui des constructions neuves est supérieur à 1, sauf pour ces deux îles.

Pour deux constructions neuves, on compte en moyenne trois ventes de logements à Batz, Groix et Hoëdic, plus de six à Molène et jusqu'à quinze à Bréhat et Sein. Le rapport est logiquement plus élevé dans les îles où le potentiel constructible est le plus restreint comme à Bréhat, Molène ou Sein. Ces îles tranchent nettement avec celles de l'ensemble du Golfe du Morbihan/façade atlantique, beaucoup plus dynamiques.

2.2. Une variabilité du nombre de logements vendus en partie proportionnelle au parc existant

Le nombre de logements vendus est fonction de leur quantité disponible : Groix, Belle-Île et Yeu sont donc les îles qui totalisent le plus grand nombre de ventes annuelles (fig.III.8). Entre 0,7 et 2,4 % des logements changent ainsi de propriétaires chaque année et le temps nécessaire pour que le parc des logements soit entièrement renouvelé varie de 42 à 148 ans (fig.III.9). Toutefois, les petites îles ne sont pas les moins dynamiques⁴. Si le renouvellement se révèle d'autant plus rapide quand le nombre de transactions annuelles de logements est élevé, dans le détail, il faut nuancer : au rythme actuel, il faut en effet plus de temps pour renouveler le parc bellilois que ceux de Sein et de Houat. Groix, Bréhat, l'Île-aux-Moines apparaissent comme les trois îles où le marché de l'ancien est le plus dynamique à l'inverse de Molène, de Hoëdic ou d'Aix où le nombre annuel de logements ayant muté est le plus faible, le renouvellement des propriétaires y alors le plus lent.

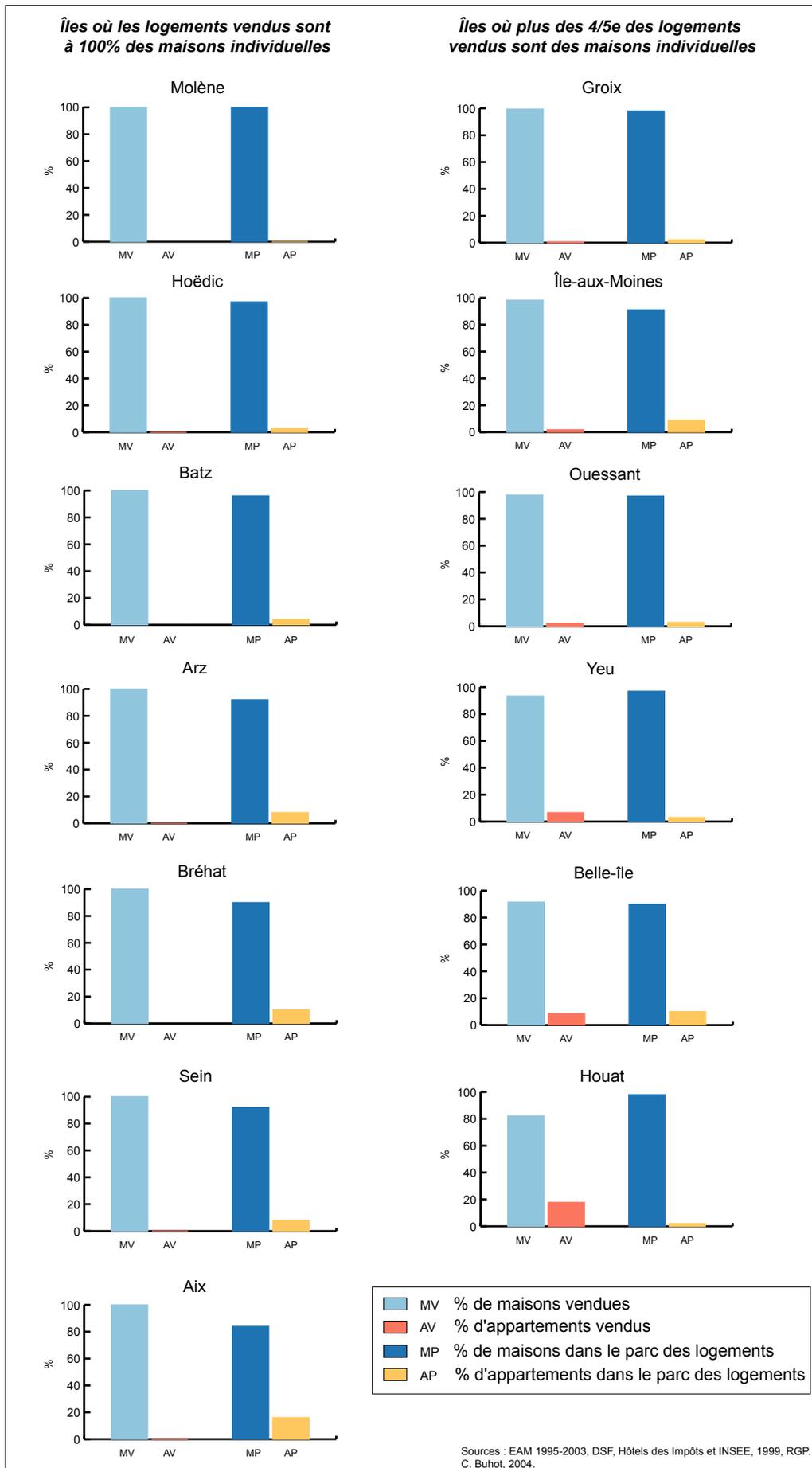
¹ Mesuré en rapportant le nombre moyen de transactions de logements sur la période 1995-2003 au nombre de logements recensés en 1999.

² M. MOUILLART (1991 : 18) parlait du « passage d'une économie de la construction à une économie des mutations » et J.P. LACAZE (1989 : 68) précisait que « Les effets de stock l'emportent sur les effets de flux, sauf dans les zones d'extension urbaine ».

³ Dans sa thèse, F. MADORÉ (1992 : 133) démontre l'ascendant pris par l'ancien sur le neuf à Cholet et La Roche-sur-Yon.

⁴ Les fluctuations annuelles des transactions sont détaillées en annexe D2.

Figure III.10 - Une structure du marché dominée par l'habitat individuel, à l'image de celle du parc



La taille de l'île conditionnerait-elle alors le marché du logement ? Si oui, dans quelles proportions ? Si l'effet "taille" joue pleinement concernant les volumes échangés, il ne peut dicter à lui seul les caractéristiques du marché, à commencer par celles des logements eux mêmes (type ou nombre de pièces). Approfondir le profil des logements échangés ces neuf dernières années se justifie doublement. Il s'agit d'une part de connaître leur représentativité par rapport au parc existant et de l'autre de juger de l'attractivité de tel ou tel type de logements par les acquéreurs potentiels.

2.3. La primauté de l'habitat individuel : reflet de la structure du parc immobilier

En France, la répartition entre logements individuels et collectifs tourne à l'avantage des premiers (56,8 % contre 43,2 %). Si cette proportion s'inverse dans les grandes agglomérations, elle est d'autant plus favorable aux logements individuels dans les communes rurales. C'est le cas dans les communes insulaires où les maisons individuelles représentent globalement plus de 9 logements sur 10 (annexe D3). Aux deux extrémités de la série, on trouve Molène qui comprend 100 % de logements individuels (c'est la seule commune dans ce cas) et 84 % à Aix (fig.III.10). Ce faible taux s'explique par l'importance du complexe *Maeva* au sein du parc aixois (8 % constitué d'appartements en location). Aix excepté, la proportion d'habitat collectif la plus élevée revient au *Palais* (Belle-Île) où près d'un logement principal sur quatre est un appartement. Cette situation est à mettre en relation avec sa fonction de "chef-lieu" au sein de l'île ; beaucoup de maisons de ville ont été divisées en appartements afin d'améliorer leur rentabilité pour la location.

Sur les autres communes, on compte ainsi moins de 5 % d'appartements, dont l'essentiel provient du parc locatif social construit depuis une vingtaine d'années. La plupart des programmes réalisés est d'ailleurs de petite taille et le secteur HLM ne représente qu'une très faible partie du parc total¹.

La primauté des maisons individuelles sur le marché immobilier (fig.III.10) ne fait finalement que refléter la structure du parc immobilier détenu par les ménages. Effectivement, elles sont l'objet de plus de 90 % des ventes de logements. Leur surreprésentation est particulièrement nette dans les petites îles, puisque aucune transaction d'appartements n'y a été enregistrée en 9 ans (fig.III.10).

Hormis Houat², les cinq îles enregistrant des ventes d'appartements sont celles où le parc des logements y est le plus conséquent. Il n'y a d'ailleurs qu'à Yeu que la proportion d'appartements vendus a été supérieure à celle de leur présence dans le parc (6,6 % contre 3 %).

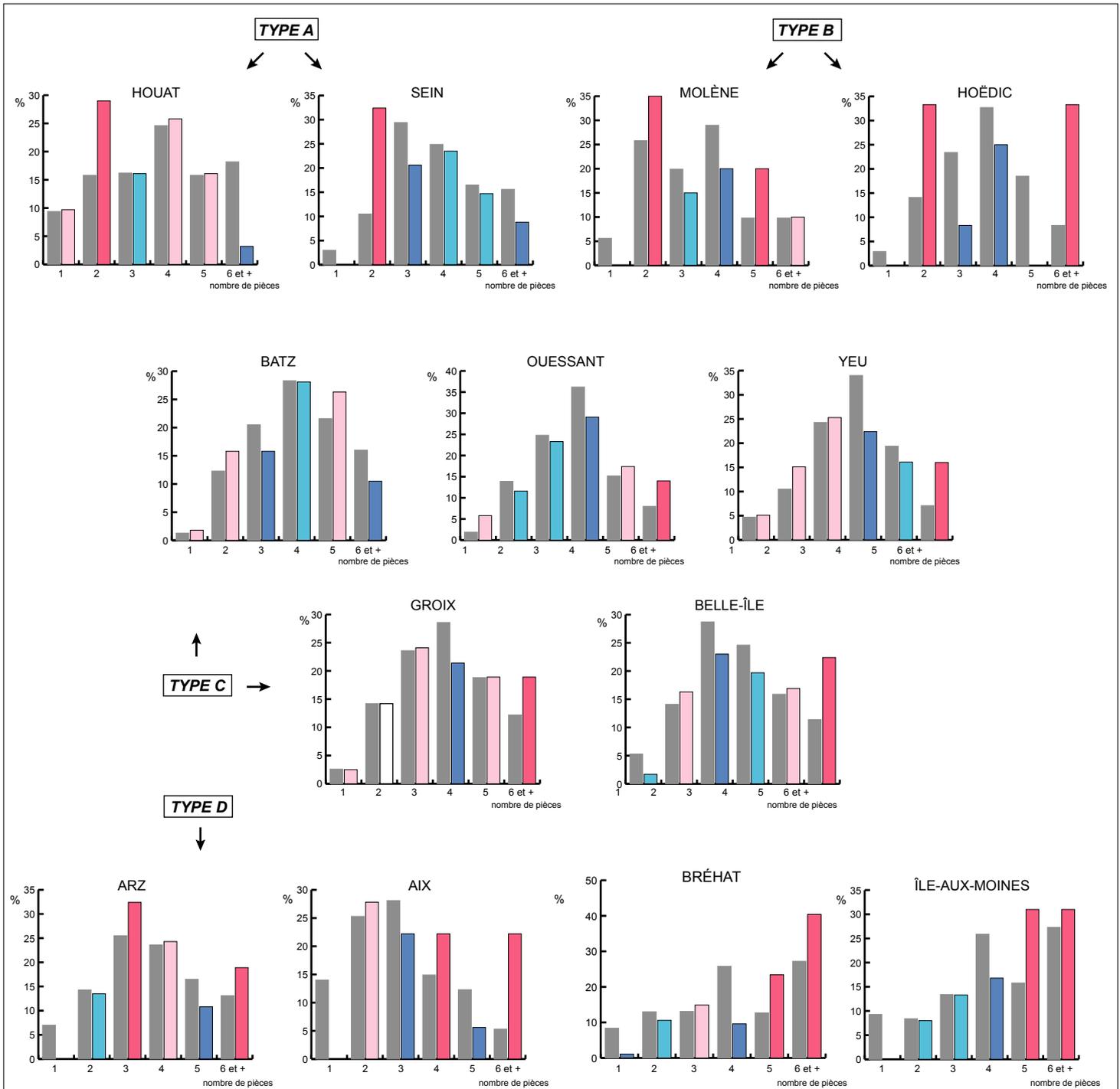
2.4. Des logements vendus qui ne reflètent pas forcément la structure du parc

La surface habitable n'étant pas mentionnée dans les transactions, la description du logement énoncée dans l'extrait d'acte va servir à établir le nombre de pièces le composant.

¹ Aspect détaillé dans le chapitre 6.

² L'île présente la singularité d'avoir enregistré 17,8 % d'appartements vendus alors que ces derniers ne fournissent que 4 % du parc. La raison est simple : trois appartements (formant le rez-de-chaussée et l'étage d'un immeuble) ont été vendus lors d'une même vente et un autre appartement a été vendu deux fois au cours de la période 1995-2003 ; d'où cette surreprésentation des appartements sur un marché où le volume des logements est par ailleurs très faible.

Figure III.11 - Typologie des îles selon la représentativité de la taille des logements dans les transactions et dans le parc



	REPRÉSENTATIVITÉ $\frac{\text{LOGEMENTS VENDUS}}{\text{LOGEMENTS EXISTANTS}}$	ÎLES CONCERNÉES
TYPE A	* logements de petite taille surreprésentés dans les ventes (notamment les 2 pièces)	Houat Sein
TYPE B	* même profil que le type A concernant les petits logements, qui se double ici d'une proportionnalité des "5 pc et +" plus importante que ne le laisse supposer la composition du parc	Molène Hoëdic
TYPE C	* déficit des ventes de logements comprenant 3 à 4 pc qui, pourtant, constituent plus de la moitié du parc ; * ceux situés de part et d'autre sont donc plus représentés, sans qu'il y ait d'écarts importants comme pour le type B	Batz Ouessant Yeu Groix Belle-Île
TYPE D	* très peu de petits logements vendus (- 3pc), * en revanche, les logements de grande taille (5pc et +), sont surreprésentés parce que plébiscités par les acquéreurs	Arz Aix Bréhat Île-aux-Moines

■ Proportion de logements dans le parc

Proportion de logements vendus

- Plus de 5 points de % supérieurs aux logements INSEE
- Jusqu'à 5 points de % supérieurs aux logements INSEE
- Identique à celui des logements INSEE
- Jusqu'à 5 points de % inférieurs aux logements INSEE
- Plus de 5 points de % inférieurs aux logements INSEE

Sources : EAM 1995-2003, DSF, Hôtels des Impôts et INSEE, 1999, RGP, C. Buhot, 2004.

Les logements de type "3-4 pièces" dominent globalement le parc sur toutes les îles. Si la catégorie "6 pièces et plus" arrive en tête à Bréhat et l'Île-aux-Moines, le "3 pièces" prévaut à Arz, Sein, Aix et Belle-Île et le "4 pièces" l'emporte dans la majorité des îles, tout comme à l'échelle nationale¹.

Une comparaison entre le profil des logements constituant le parc et celui des logements vendus indique le type de logement plébiscité par les acquéreurs. À la lecture de la figure III.11, une typologie peut être esquissée et aboutit à scinder les îles en trois groupes distincts :

- à *Sein, Houat, Molène et Hoëdic* : les logements vendus à Sein et Houat sont généralement de plus petite taille que ceux présents dans le parc. À Molène et Hoëdic, les logements de "5 ou 6 pièces" sont également surreprésentés ;
- à *Arz, Aix, Bréhat et l'Île-aux-Moines* : les ventes se portent préférentiellement sur les grands logements ("5 pièces et plus") ;
- à *Batz, Ouessant, Yeu, Groix et Belle-Île* : alors que les "3-4 pièces" constituent la majorité du parc, les acquéreurs sont davantage enclins à acheter un logement, ou de taille plus petite ou de taille plus grande.

La taille des logements achetés ne croît pas forcément avec celle de l'île ou même celle de la population. Certes, à Sein ou Houat, les acquéreurs plébiscitent les petits logements (mais c'est avant tout en raison de leur localisation), mais à Bréhat ou Aix par exemple, les transactions portent davantage sur les 5 voire "6 pièces et plus" (fig.III.11). Il semble alors opportun de reconsidérer ce découpage au regard du phénomène de résidences secondaires. Il apparaît ainsi important de souligner que, pour toutes les îles du premier et deuxième groupe, le cap des 50 % de résidences secondaires est dépassé, ce qui n'est pas le cas pour le troisième.

Si, dans le dernier groupe, la sous représentativité des logements moyens (3-4 pièces) s'explique par leur détention par une population permanente plus nombreuse et plus jeune² qu'ailleurs, dans le premier groupe, les acquéreurs sont à l'affût de petits logements du fait même de leur localisation. En effet, les quais ou arrières-quais dans le cas sénan et les bourgs houatais, hoëdicaïs et molénais sont davantage convoités (que leur périphérie) alors même que s'y concentrent les plus petits logements. La vue sur mer ou la recherche d'un type spécifique de maison expliquent ces choix et conduisent à se questionner sur le type d'acheteurs présents sur le marché³.

¹ Avec 25,2 % (INSEE, 2003 : 11).

² Sous-entendu plus active, constituant la base des ménages avec enfants.

³ Ces quatre îles comptent parmi les cinq communes insulaires qui totalisent le taux de résidences secondaires le plus élevé (respectivement 73 %, 76 %, 74 % et 67 % de résidences secondaires).

**Figure III.12 - Les acquisitions de logements par les personnes morales :
une participation plus affirmée dans les îles situées à l'est d'une ligne Bréhat/Belle-Île**

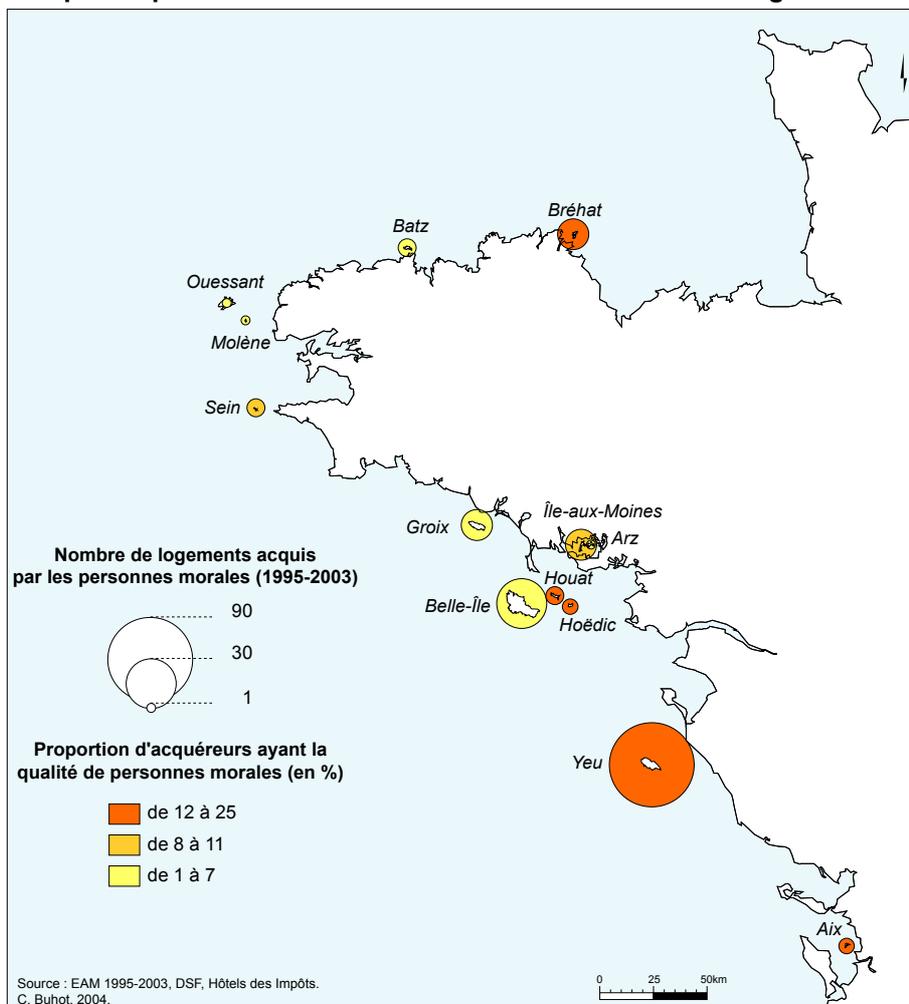
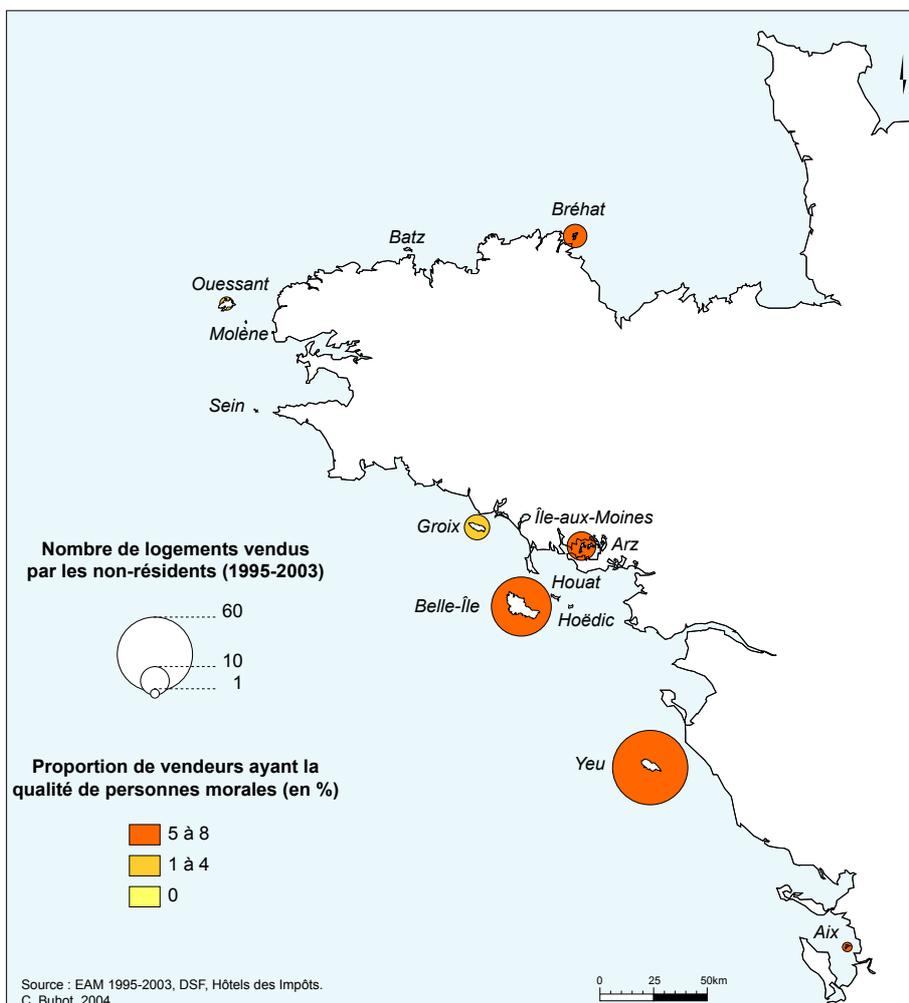


Figure III.13 - Une intervention plus réduite des personnes morales dans les ventes de logements



3. Un marché résidentiel partagé entre personnes physiques et morales

Deux grandes catégories d'acquéreurs et de vendeurs peuvent être recensées : les personnes physiques d'une part et les personnes morales de l'autre¹. Les premières désignent les particuliers, alors que les secondes regroupent des structures représentant une collectivité d'intérêts dotée d'une personnalité juridique distincte de celle de chacun des membres qui la compose. Sous le qualificatif de personnes morales se cache ainsi une multitude de cas : marchands de biens, professionnels de l'immobilier (promoteurs, agents immobiliers) en dehors des offices HLM, offices HLM et SEM², État et collectivités territoriales, établissements publics (établissements publics fonciers, ...), autres personnes morales (entreprises industrielles ou commerciales, assurances, etc.).

3.1. Au sein des personnes morales, les sociétés arrivent en tête

Lors de la collecte aux Services Fiscaux, les relevés ont porté sur l'ensemble des transactions de bâti. En plus des mutations de logements, la base de données comprend également des commerces, des garages, des remises, des ruines... Ne pas traiter ces données de manière exhaustive a été décidé en constatant la faiblesse de ces transactions sur certaines îles.

Signalons seulement que les ventes d'immeubles mixtes, c'est-à-dire incluant un commerce et un logement, sont plus nombreuses que celles des commerces seuls dans les petites îles. Inversement, dans les grandes îles comme Yeu, les commerces vendus seuls sont trois fois plus nombreux que les ventes mixtes. Ces transactions sont d'ailleurs à mettre à l'actif de sociétés (70 % à Yeu) alors que dans les petites îles, les acquéreurs sont plus souvent des commerçants ou artisans.

Ce parallèle montre une plus grande implication des sociétés dans les transactions de bâti hors logement dans les grandes îles. Faut-il y déceler un lien entre la taille de l'île et le statut des acquéreurs dans les transactions de logements ?

Le poids des personnes morales dans les acquisitions est plus conséquent dans les îles situées à l'est et décroît ensuite vers les îles de mer d'Iroise (fig. III.12 et III.13). Comment l'expliquer ?

La réponse tient dans la composition même de cette catégorie. Sont présents plusieurs types d'acteurs, mais un seul intervient véritablement dans ce marché du logement : les sociétés et, plus encore parmi elles, les Sociétés civiles Immobilières (SCI)³. Sur toutes les îles, elles s'accaparent plus des deux tiers des logements mis sur le marché et achetés par les personnes morales et jusqu'à 100 % sur les petites îles comme Batz, Houat, Molène et Sein. Toutes îles confondues, 177 logements ont été achetés par des personnes morales entre 1995 et 2003 et 171 d'entre eux ont été acquis par des sociétés, dont 124 par les seules SCI. Cette position prédominante des sociétés s'explique justement par l'absence d'autres personnes morales susceptibles, et/ou

¹ Telle la nomenclature définie par la DAEI (ANONYME, 2001).

² Société d'économie mixte.

³ Les SCI ont pour objet la propriété et l'administration des biens immobiliers qui lui sont apportés ou qu'elle achète. En facilitant la transmission du patrimoine (le bien immobilier étant divisé en parts sociales), elles permettent d'associer plusieurs membres d'une même famille dans la détention d'un même bien immobilier. L'avantage principal est d'éviter les aléas de l'indivision et de faciliter la transmission du patrimoine, c'est pourquoi les SCI sont bien souvent des SCI de famille.

financièrement capables, d'investir dans un logement. Ainsi les rares exceptions sont par exemple à mettre au profit d'une collectivité locale (achat d'une maison par le département de Charente-Maritime pour y installer l'office du tourisme aixois), d'un centre de voile (Yeu) ou du comité d'action sociale (l'Île-aux-Moines).

La participation croissante des sociétés et des SCI sur le marché immobilier se confirme également par leur moindre intervention dans les ventes. Si elles assurent 97 % des achats effectués par les personnes morales, leur poids dans les ventes est moindre avec 77 %. La part des SCI est elle aussi plus faible avec un tiers des ventes contre plus des deux tiers des achats.

Les sociétés achètent ainsi plus de logements qu'elles ne vendent, à l'inverse des propriétaires plus traditionnels tels que le clergé et l'État. La part des personnes morales hors sociétés atteint ainsi près du quart des ventes de logements enregistrées par l'ensemble des collectivités mais ces dernières n'en acquièrent que 3 %.

Ainsi la place croissante des personnes morales pose la question d'un éventuel bouleversement du patrimoine immobilier dans les communes insulaires. Déjà au sein de cette catégorie, une redistribution du patrimoine immobilier est à l'oeuvre : les SCI se multiplient et investissent dans l'immobilier insulaire au détriment des collectivités traditionnellement détentrices de patrimoine, qui elles, se séparent progressivement du leur. Le phénomène est cependant plus complexe car il ne faut pas oublier que d'une part, les premières n'acquièrent pas forcément les biens vendus par les secondes et d'autre part, les particuliers, qui constituent les principaux propriétaires traditionnels, restent à la fois les acteurs les plus nombreux et les plus actifs sur le marché.

3.2. Un marché qui reste encore largement aux mains des particuliers

Entre 1995 et 2003, les transactions effectuées par des personnes physiques sont en effet largement plus nombreuses que celles opérées par des personnes morales, puisque les premières interviennent dans plus de 90 % des transactions de logements (91,9 % des achats et 94,2 % des ventes). Finalement, le marché du logement dans les îles reflète une prédominance des particuliers également constatée à l'échelle nationale. Par exemple en 1999, ils sont intervenus à hauteur de 95 % des achats et 82 % des ventes (ANONYME, 2001 : 16). À une échelle plus fine, l'observation montre une proportion moyenne s'étalant de 75 à 100 %. Naturellement le poids des particuliers est inversement proportionnel à celui des personnes morales. Ainsi dans les acquisitions, c'est à Hoëdic qu'il est le plus faible (75 %) et sur Ouessant, Groix ou Arz qu'il atteint les taux les plus élevés avec plus de 96 %. Concernant les ventes, l'écart varie de 92 % (Bréhat, Belle-Île, Yeu) à 100 % (Batz, Molène, Sein).

Deux catégories de particuliers se distinguent avec d'un côté les résidents permanents et de l'autre les résidents secondaires. La provenance géographique a été retenue comme critère de différenciation car cette donnée est disponible dans les extraits d'acte. Cette approche est certes restrictive mais elle présente l'avantage de pouvoir établir des comparaisons statistiques. Comme toutes les communes insulaires (sauf Belle-Île) sont aujourd'hui dépourvues d'un hôpital et que depuis plusieurs décennies les enfants naissent sur le continent, il n'apparaissait pas justifié de conserver le lieu de naissance comme un élément susceptible de caractériser notre population de référence (les nouveaux propriétaires de logement comme les anciens). Le lieu de domicile déclaré dans l'extrait d'acte par les deux parties en présence semblait en revanche un indicateur de différenciation plus pertinent.

Sont donc qualifiés de "résidents permanents", les acquéreurs ou vendeurs s'étant déclarés, dans l'acte de vente, domiciliés dans l'île et par opposition les personnes ayant indiqué, devant notaire, un domicile sur le continent sont désignées sous le vocable "résidents secondaires".

Si la part respective des résidents permanents et secondaires permet de confirmer l'intérêt des continentaux pour les espaces insulaires, elle traduit parfaitement la difficulté des résidents permanents à intervenir désormais sur le marché du logement.

3.2.1. Des résidents secondaires qui monopolisent les acquisitions

Dans aucune île, en effet, les résidents permanents n'acquièrent plus de 28 % des logements mis en vente. Il faut d'ailleurs signaler que sur Hoëdic et Aix, aucun résident permanent ne s'est porté acquéreur sur la période 1995-2003 (fig.III.14). Dans les deux îles du Golfe, ainsi qu'à Bréhat et Houat, moins de 15 % des logements sont acquis par les résidents permanents. La proportion monte légèrement à Groix, Belle-Île et Yeu (18 % en moyenne) et atteint près de 25 % à Batz, Ouessant, Molène et Sein. On remarque ainsi une progression du poids des résidents permanents d'est en ouest (fig.III.14).

**Figure III.14 - L'acquisition de logements par les résidents permanents :
une participation très faible qui décroît d'ouest en est**

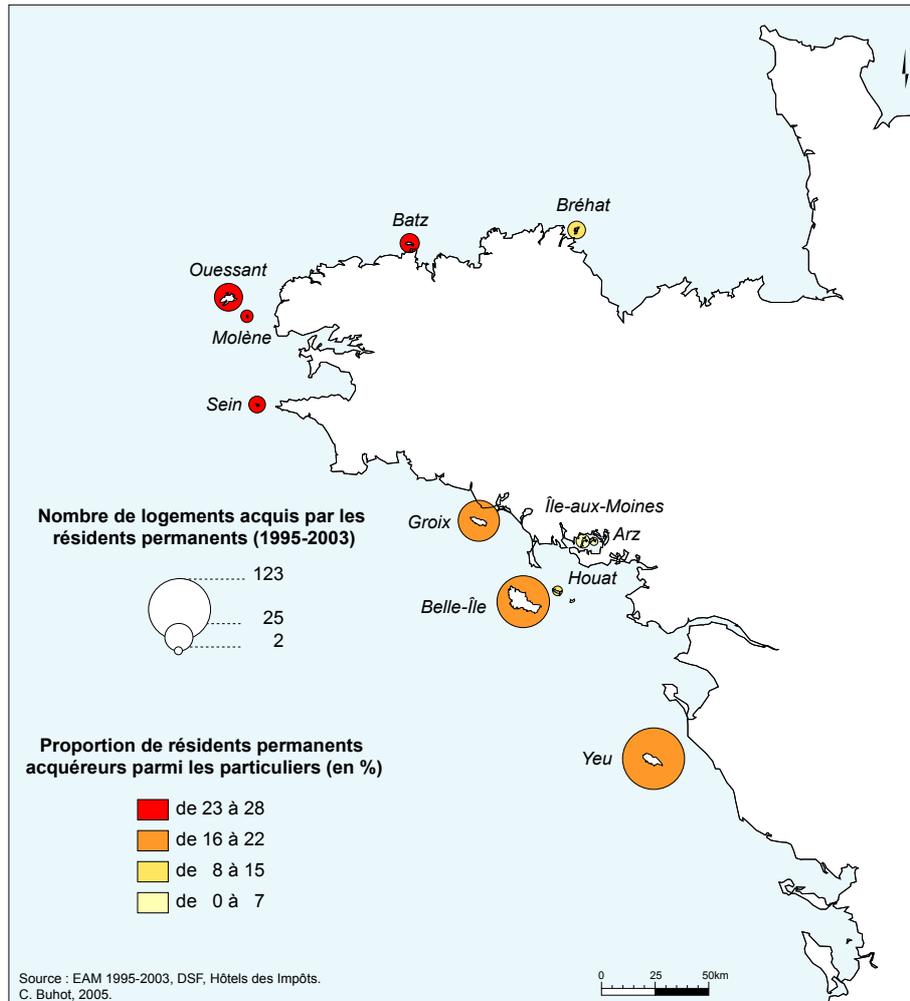
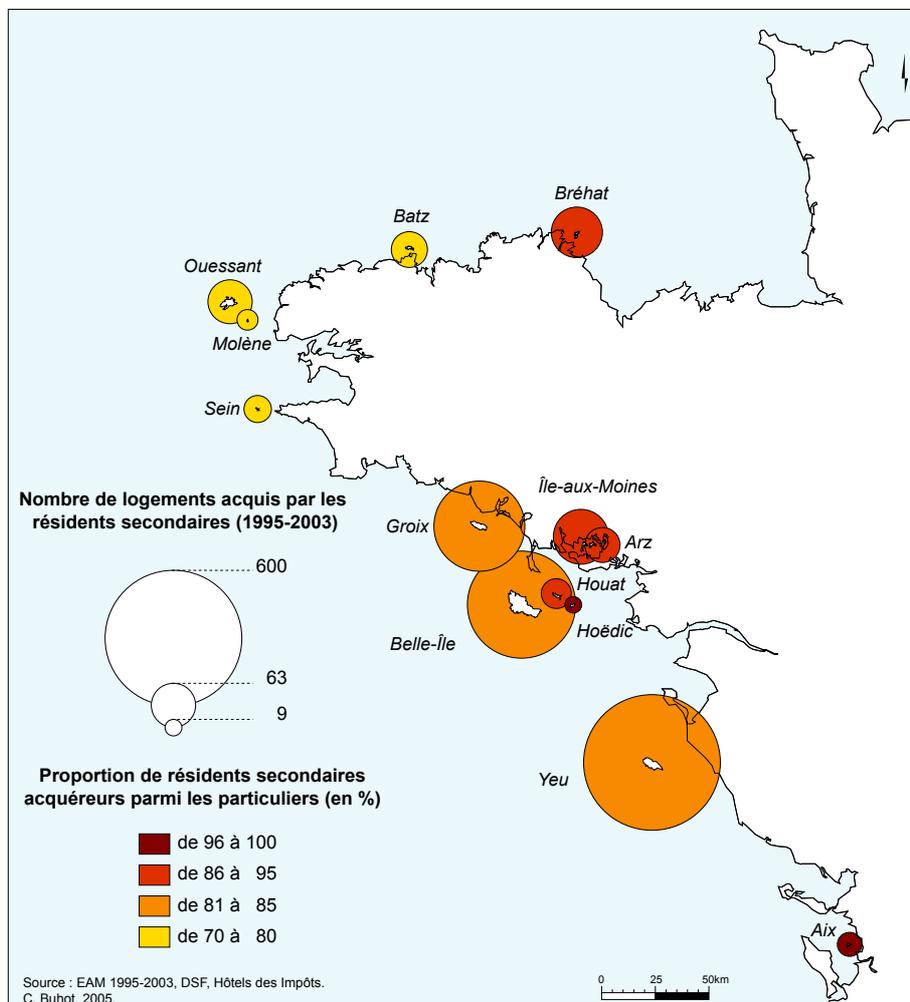


Figure III.15 - La mainmise des résidents secondaires dans les achats de logements



Logiquement, cette proportion est inversée dans le cas des résidents secondaires. Ils achètent en effet partout plus de 7 logements sur 10. Leur poids est considérable dans les quatre plus petites îles morbihannaises (Houat, Hoëdic, Arz et l'Île-aux-Moines), à Bréhat et à Aix avec plus de 85 % des acquisitions et il décroît légèrement, d'abord dans les trois plus grandes îles, puis ensuite dans les quatre îles finistériennes, où 75 % des achats est encore le fait des résidents secondaires (fig.III.15).

Alors quels facteurs expliquent ces différents degrés de participation au marché par les résidents permanents et les résidents secondaires ? Y a-t-il un lien avec la structure de la population ? Comment justifier les variations est/ouest (poids croissant des résidents permanents) et ouest/est (poids croissant des résidents secondaires) dans les acquisitions ? En est-il de même concernant les ventes ?

3.2.2. Des résidents permanents très peu actifs même dans les ventes

Concernant les ventes, la hiérarchie présentée dans les figures III.16 et III.17 est sensiblement différente. Les résidents permanents participent à moins de 50 % des ventes, Houat et Hoëdic exceptées. Si à Belle-Île et Groix, ils sont vendeurs dans 40 à 50 % des cas, ailleurs ils interviennent dans moins d'une vente sur trois. Cette participation est d'autant plus faible que leur proportion dans les acquisitions est aussi très peu élevée comme à Aix, Arz, l'Île-aux-Moines et Bréhat. Notons que la faible contribution des résidents permanents dans les ventes traduit deux situations, la première précédant obligatoirement la seconde :

- d'une part, les résidents permanents se défont en masse de leur patrimoine immobilier, d'où une participation supérieure à 50 % des ventes : c'est le cas à Houat ou Hoëdic, où ils ne détiennent déjà plus la majorité du parc¹ ;
- d'autre part, le mouvement s'accélérait, l'ensemble du marché s'effectue par et à destination des résidents secondaires. Ces derniers achètent et vendent la majorité (Ouessant, Molène) voire la quasi-totalité des biens (Aix).

Concernant les îles en position intermédiaire (Groix, Belle-Île et Yeu), nous pensons que la composition démographique de ces trois îles est un facteur qui freine, de manière relative il est vrai, l'acquisition de biens immobiliers par une population non permanente. L'existence d'un noyau important d'actifs conjuguée à une plus grande quantité et diversité des logements dans le parc (toujours par rapport aux dix autres îles) semble assurer aux résidents permanents une plus grande capacité d'intervention sur le marché. Inversement, les petites îles ne bénéficient ni d'une population active importante dynamisant le marché, ni d'un parc des logements très varié.

¹ cf. RGP, INSEE.

Figure III.16 - Des résidents permanents presque partout minoritaires dans les ventes de logements

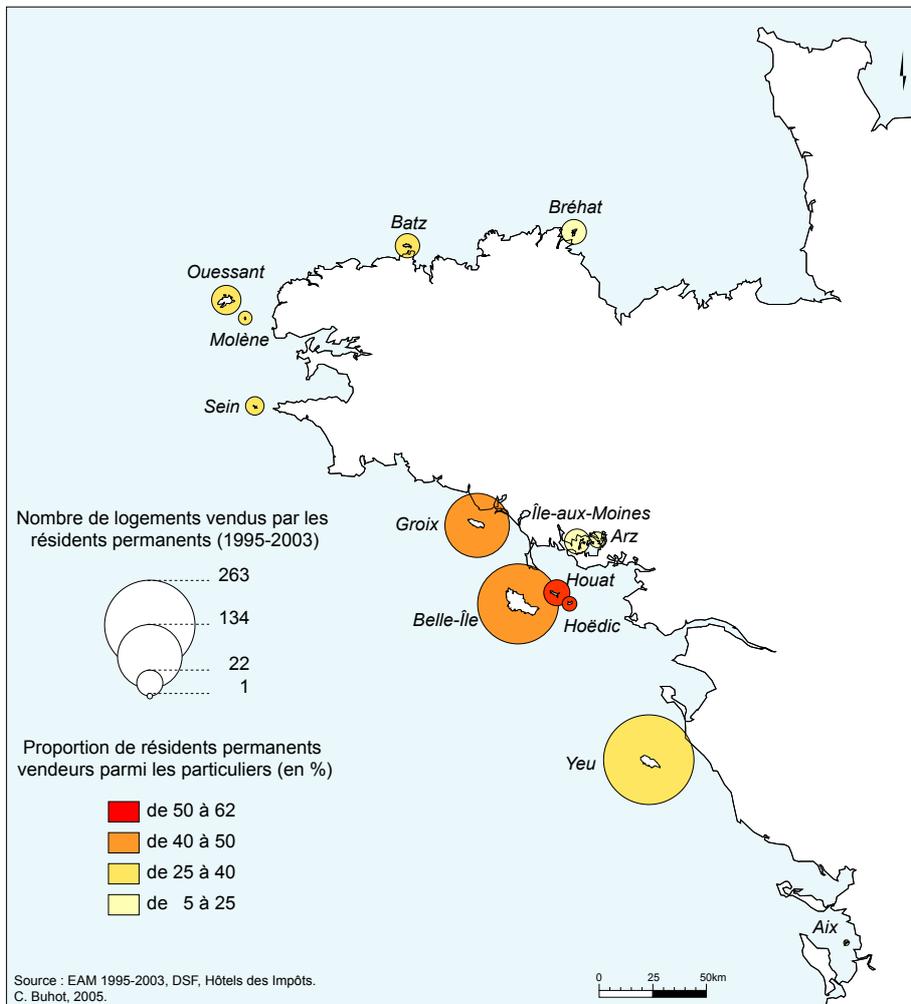


Figure III.17 - Les résidents secondaires signent également l'essentiel des ventes de logements

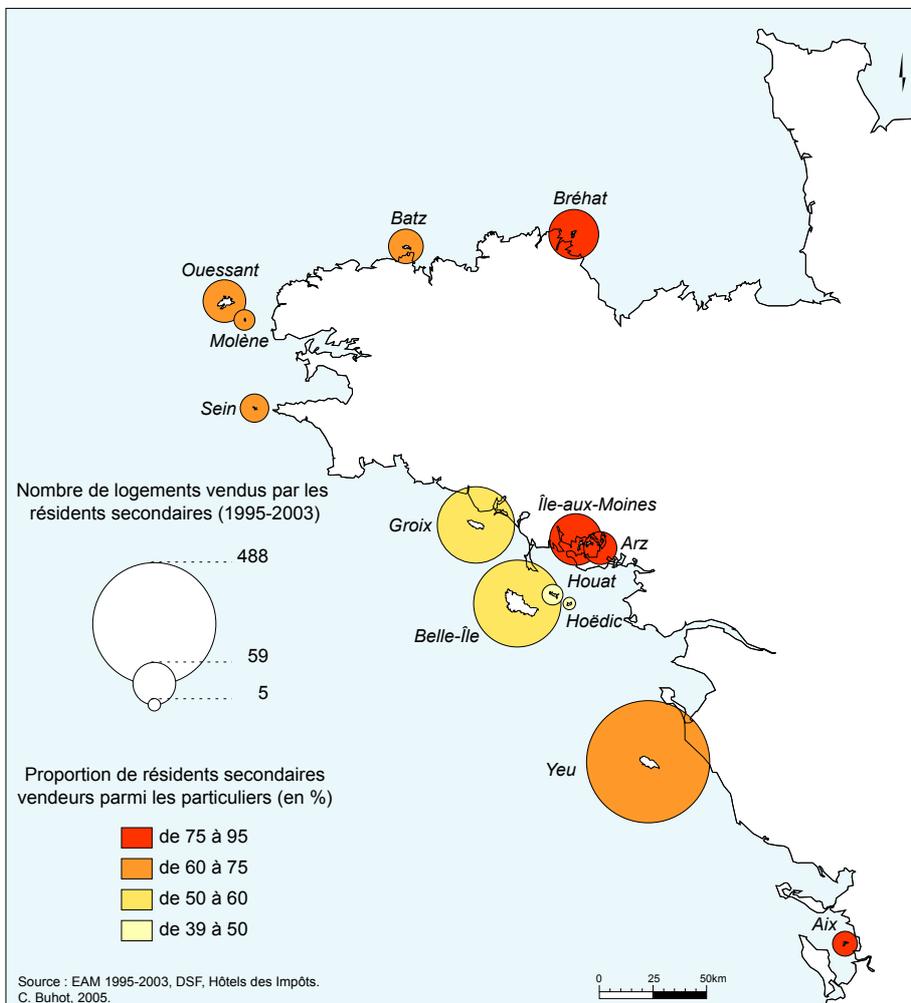
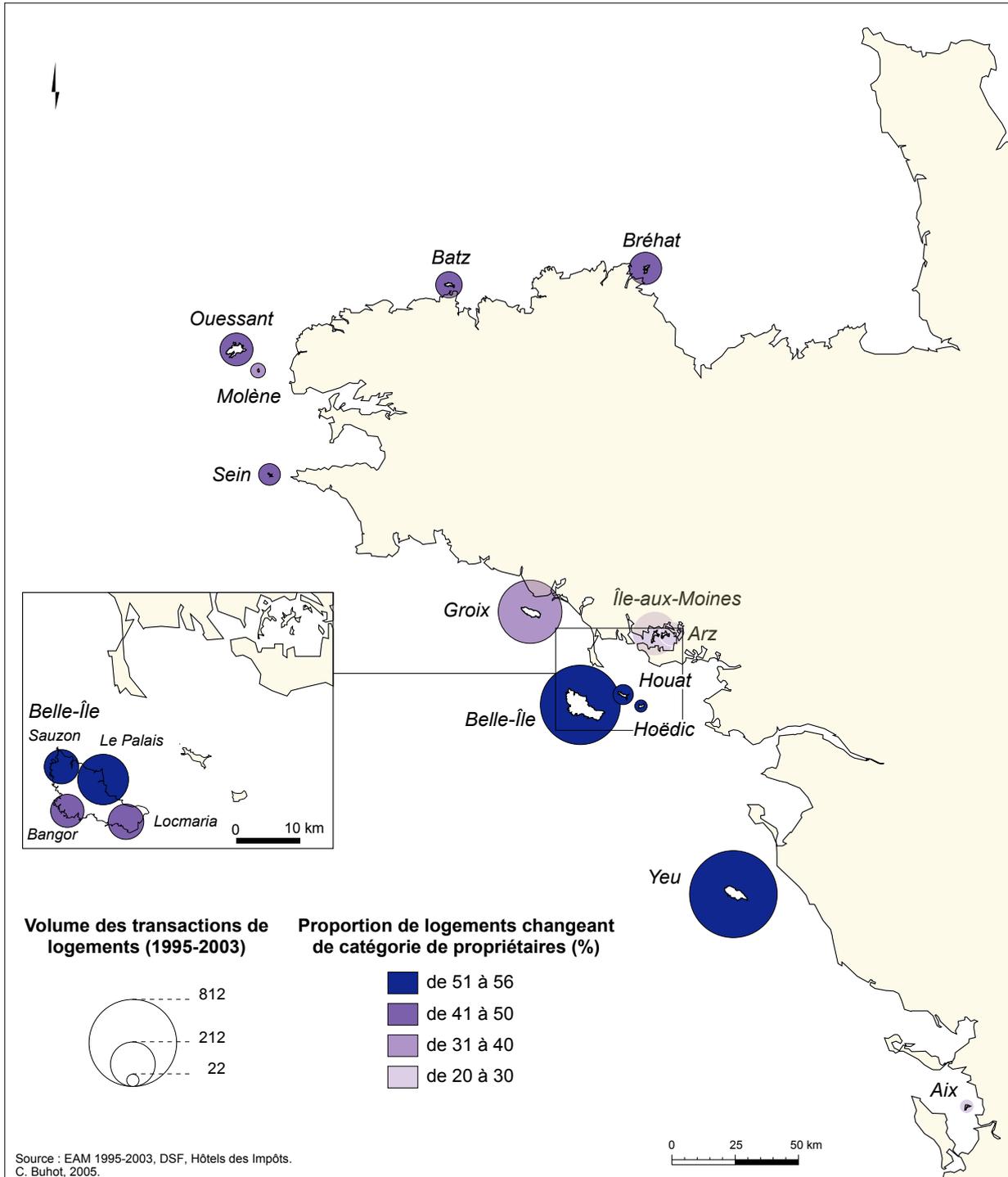


Figure III.18 - Logements changeant de catégorie de propriétaires (1995-2003)



4. Des gains et des pertes inégales entre résidents permanents et secondaires

4.1. La rotation des logements selon la catégorie de propriétaires

Si la prépondérance des résidents secondaires dans les transactions de logements est démontrée, il reste à analyser en détail ce phénomène. Qui vend à qui, et dans quelles proportions ?

Au gré des transactions, un logement peut ou bien garder la même catégorie de propriétaire ou bien changer de destination. Une résidence principale peut alors soit rester principale quand un résident permanent vend à un autre résident permanent, soit devenir une résidence secondaire si elle est acquise par un résident secondaire. Le même principe s'applique pour un logement secondaire, il peut devenir principal si l'acquéreur est un résident permanent ou dans le cas contraire garder son statut de résidence secondaire.

Si les résidents secondaires dominent dans les transactions d'achat comme dans les ventes, cela ne signifie pas que le mouvement soit unilatéral : les logements dans les îles ne sont pas tous voués à se transformer en résidences secondaires. Une rotation des logements peut être observée.

Première observation : du volume des transactions dépend en partie la proportion de logements changeant de catégories de propriétaires.

À Belle-Île et Yeu, où 600 à 800 logements ont subi une mutation, au moins 50 % des logements ont été, ou bien vendus par des résidents permanents à des résidents secondaires, ou bien vendus par des résidents secondaires à des résidents permanents (fig.III.18). Cela signifie que la seconde moitié des logements n'a pas changé de catégorie de propriétaires.

Le faible nombre de transactions ne peut expliquer à lui seul la proportion de logements changeant de catégorie de propriétaires, à Aix et Arz¹ par exemple, elle atteint entre 20 à 25 % des logements contre plus de la moitié des logements à Hoëdic et Houat.

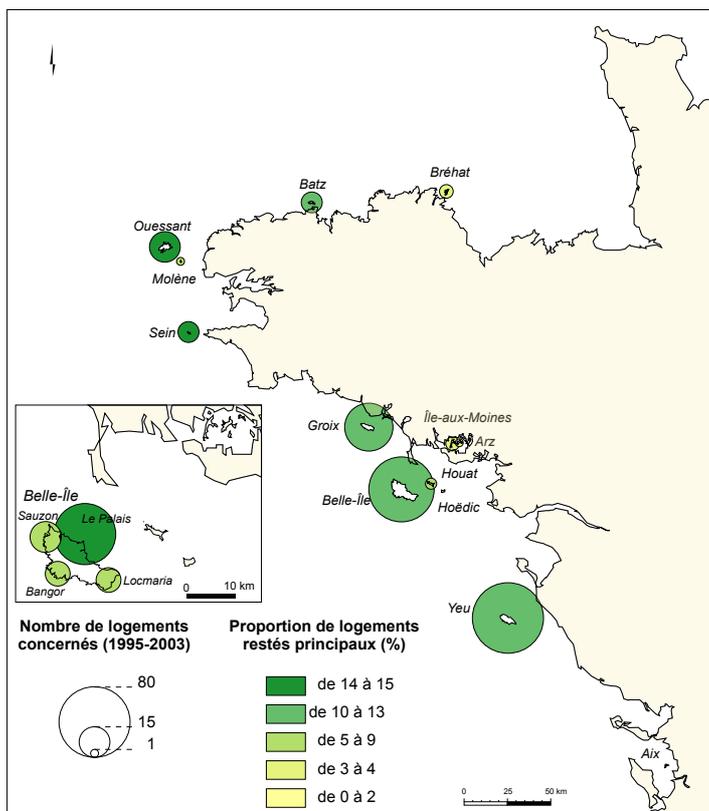
Le degré de participation des résidents permanents et des résidents secondaires entre également en jeu. Plus ils interviennent à part égale et plus nombreux sont les échanges. Inversement plus leur degré de participation au marché présente des écarts importants et plus le marché sera monopolisé par une seule catégorie de propriétaires. Les exemples bellillois et illois le prouvent. À Belle-Île, 52 % des logements ont changé de type de propriétaires entre 1995 et 2003 alors qu'à l'Île-aux-Moines, ce fut le cas pour seulement 30 % d'entre eux. Dans la première île, on comptait 1 acquéreur résident permanent pour 3 résidents secondaires et 1 vendeur résident permanent pour 1,2 résident secondaire. Situation qui tranche avec celle observée à l'Île-aux-Moines où a été enregistré 1 acquéreur résident permanent pour 10 résidents secondaires et 1 vendeur résident permanent pour 4,6 résidents secondaires.

De manière générale, les petites îles enregistrent une moindre proportion de logements changeant de "camp" que les plus grandes. Pouvant quantifier ces échanges, nous sommes également capables de préciser dans quel sens ils s'effectuent et quels biens changent ainsi de mains.

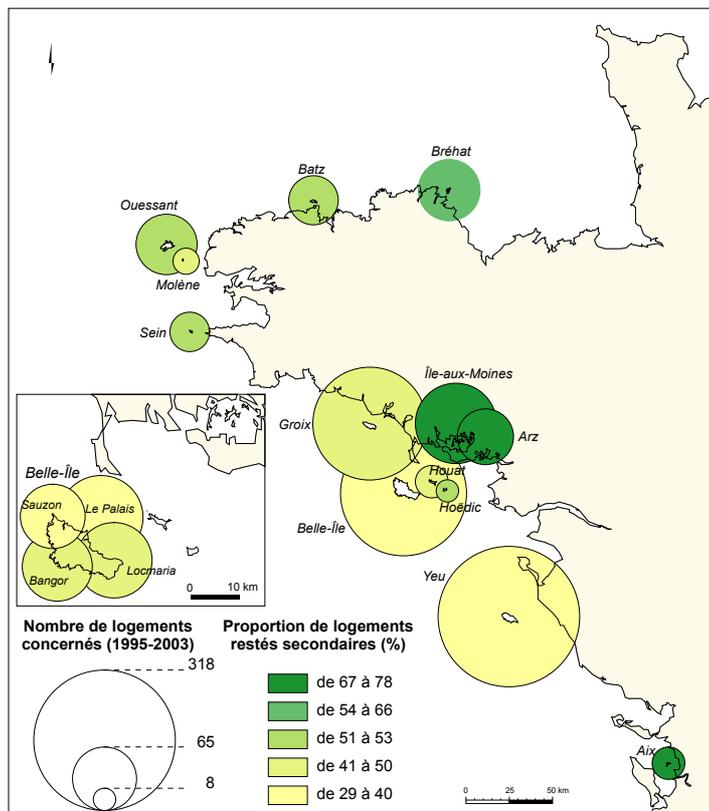
¹ Respectivement 22 et 64 ventes enregistrées entre 1995 et 2003.

Figure III.19 - Les quatre types de transformations possibles des logements vendus entre 1995 et 2003

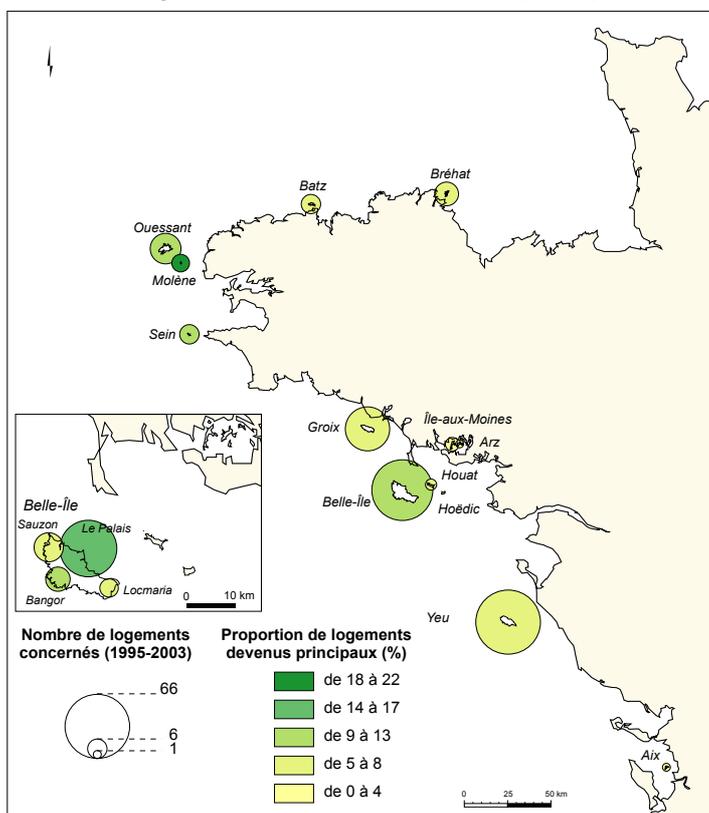
a. Logements restés principaux



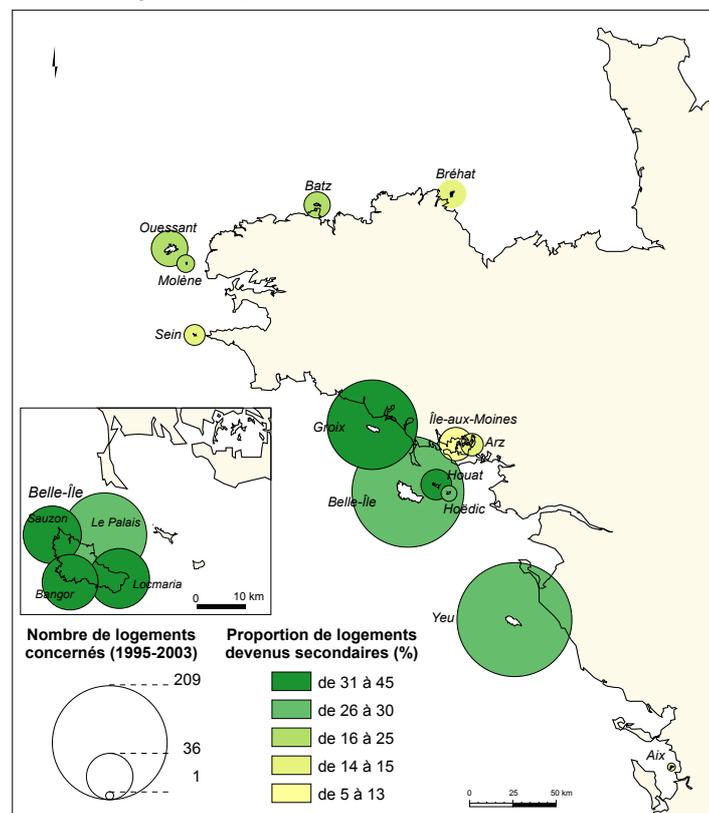
b. Logements restés secondaires



c. Logements secondaires devenus principaux



d. Logements principaux devenus secondaires



Source : EAM 1995-2003, DSF, Hôtels des Impôts.
C. Buhot, 2005.

4.2. Le sens des rotations

Quatre types de transactions sont possibles¹ :

- la vente opérée par un résident permanent en direction d'un autre, le logement reste principal ;
- la vente opérée par un résident secondaire en direction d'un autre, le logement reste secondaire ;
- la vente opérée par un résident secondaire en direction d'un résident permanent, le logement devient principal ;
- la vente opérée par un résident permanent en direction d'un résident secondaire, le logement devient secondaire.

Dans le premier cas, où les deux parties en présence sont des résidents permanents, le logement conserve son statut de résidence principale. Entre 1995 et 2003, ce type de transactions a concerné moins de 15 % du total des transactions (400/2648). La proportion la plus élevée s'observe dans les îles finistériennes de mer d'Iroise (Ouessant et Sein), décroît vers l'est (Groix et Batz) et dans les deux grandes îles (Belle-Île et Yeu) pour se limiter à moins de 5 % dans les petites îles proches du continent (Bréhat, Arz et l'Île-aux-Moines), sans parler d'Aix ou de Hoëdic où ce type de transactions est inexistant (fig.III.19a).

Les transactions entre résidents secondaires sont en revanche beaucoup plus nombreuses, puisqu'elles représentent entre 29 et 78 % des logements ayant subi une mutation. Des trois plus grandes îles où "seulement" 30 à 50 % des transactions s'effectuent entre des résidents secondaires, la proportion tourne autour de 60 à 65 % dans trois des quatre îles finistériennes pour en concerner plus des deux tiers à Aix, Arz et l'Île-aux-Moines (fig.III.19b). Les transactions (entre résidents secondaires) les plus nombreuses s'observent donc dans les communes où la part des résidences secondaires est déjà la plus élevée.

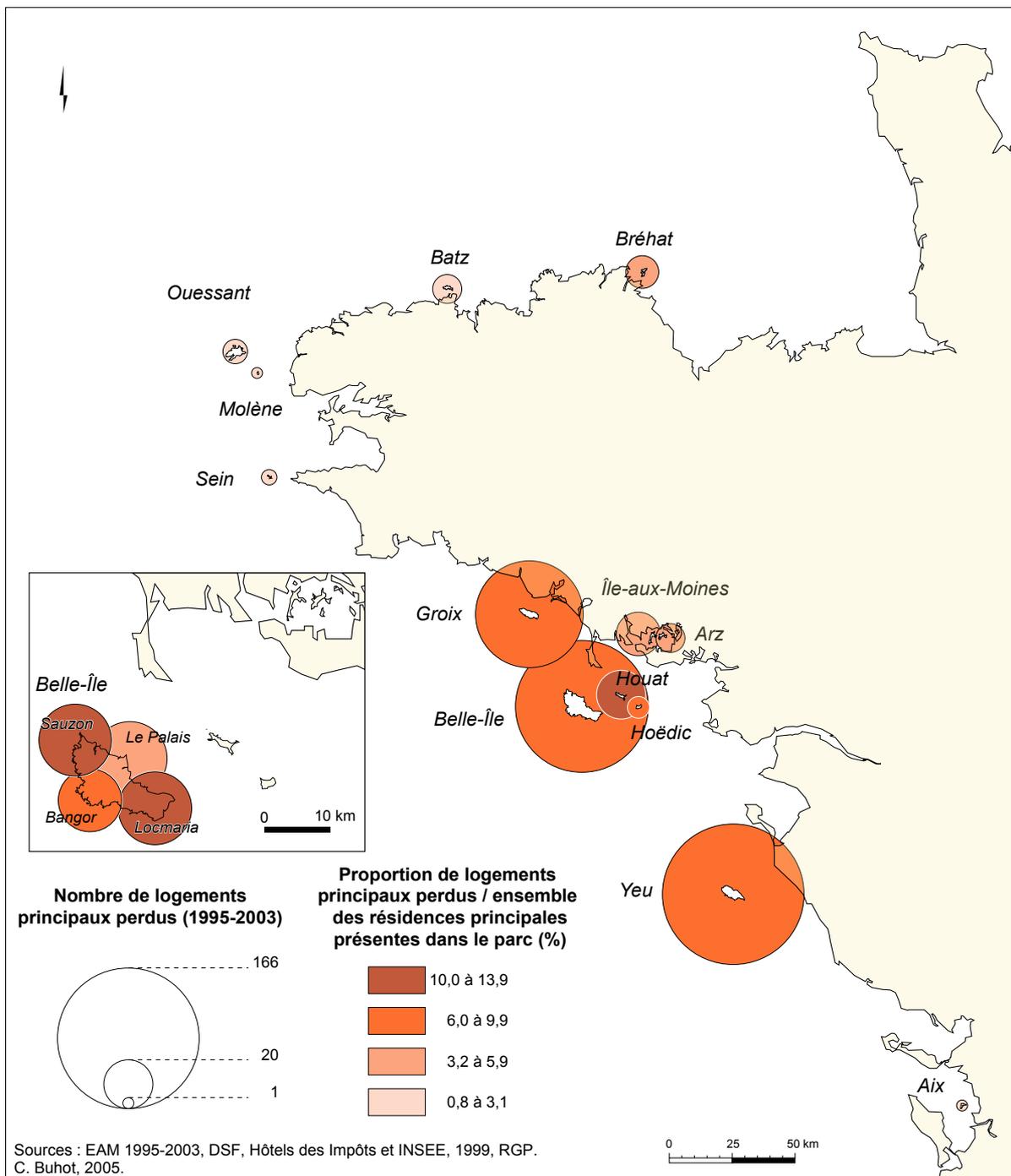
Si ces deux premiers types de transactions totalisent plus de la moitié des ventes de logements survenues entre 1995 et 2003, ils ne modifient pas la structure de la propriété. En revanche, les deux suivantes, vente de résidents permanents à résidents secondaires et vente de résidents secondaires à résidents permanents, introduisent des modifications importantes.

En terme d'effectifs, les logements principaux gagnés (vente de résidents secondaires à résidents permanents) sont marginaux dans les îles : moins d'une dizaine sur les petites îles. Leur proportion ne dépasse jamais 5 % du total des transactions enregistrées, excepté à Belle-Île et Yeu et dans les trois îles situées en mer d'Iroise (fig.III.19c).

Le même principe s'applique pour les résidences principales transformées en résidences secondaires au gré du marché. Les transferts s'accroissent dans les îles où s'effectuent un grand nombre de transactions. Toutefois, la proportion est supérieure, puisqu'elle atteint près de 30 % sur Groix, Belle-Île et Yeu.

¹ D'autres combinaisons faisant intervenir des personnes morales sont possibles, mais nous ne nous intéressons ici qu'aux personnes physiques. En fait, les personnes morales (principalement celle des SCI) ne représentent qu'environ 10 % des acteurs du marché et qu'il est particulièrement difficile de savoir quelle est la nature même d'une SCI (au moment de la collecte aux Services Fiscaux, nous n'avions pas jugé opportun de relever l'adresse du siège social, ce qui ne nous aurait pas informé sur sa nature d'ailleurs. Nous y reviendrons dans la troisième partie de la thèse.

Figure III.20 - La diminution de logements principaux consécutive au marché (1995-2003)



Dans ces trois îles, près du tiers des ventes de logements se solde par la vente d'un résident permanent à un résident secondaire (fig.III.19d).

En conséquence, le sens de ces rotations valide l'hypothèse d'une diminution du nombre de logements appartenant à des résidents permanents.

4.3. La contribution du marché à la diminution constante du nombre de résidences principales

Dans toutes les communes insulaires, le bilan se révèle en faveur des résidences secondaires : le marché a provoqué la diminution de 625 logements principaux entre 1995 et 2003.

Cependant, la diminution du nombre de résidences principales au profit des secondaires n'a pas la même incidence dans toutes les îles. Les pertes les plus importantes sont observées dans les trois plus grandes îles et dans celles situées au sud de la pointe du Raz (fig.III.20), alors qu'au nord de celle-ci, les pertes sont minimales (moins de 10 logements). Ce constat paraît logique puisque ces dernières sont quantitativement les moins dotées en logements.

C'est pourquoi, il paraissait plus intéressant d'établir un rapport entre le nombre de résidences principales perdues depuis 1995 et celui issu du recensement INSEE de 1999. Dans les communes insulaires finistériennes et Aix, le marché a entraîné une diminution de 1 à 3 % des résidences principales. Cette baisse est encore plus conséquente à Bréhat et dans les îles du Golfe (1/20^e) et atteint 8 à 9 % des résidences principales dans les trois grandes îles. Enfin, c'est à Houat que leur nombre a le plus décliné par les achats de résidents secondaires : l'île a perdu 1 résidence principale sur 7 entre 1995 et 2003 (fig.III.20).

Si le marché a, dans toutes les îles, provoqué une augmentation du nombre de résidences secondaires, a-t-il induit des modifications dans la taille des logements ?

4.4. Caractéristiques des logements changeant de mains

Un indicateur permet de l'illustrer : le nombre de pièces des logements. L'analyse s'est effectuée sur les îles où l'échantillon comprenait au moins 10 logements.

La taille des logements achetés par des résidents secondaires a été comparée à celle des logements acquis par des résidents permanents. Les "choix" en matière de taille de logements diffèrent selon les îles. Sur la plupart d'entre elles, les grands logements auront davantage la faveur des résidents secondaires (fig.III.21). L'écart le plus significatif est constaté à Bréhat : 5,2 pièces en moyenne pour des logements achetés par les résidents secondaires contre 3 pièces pour les résidents permanents. La différence s'amenuise à Belle-Île ou Yeu (0,5 pièce d'écart) et s'annule presque à Groix (0,1 pièce), où elle donne encore l'avantage aux résidents secondaires (fig.III.21).

Il n'y a guère qu'à Sein et Molène que les résidents permanents acquièrent de plus grands logements que les résidents secondaires¹.

¹ Nous y reviendrons à l'occasion du prochain chapitre.

Figure III.21 - Typologie des îles selon la taille des logements acquis par les résidents permanents et secondaires

TYPE 1

Les résidents permanents achètent plus de logements de petite taille (jusqu'au 4 pièces), alors que les résidents secondaires concentrent davantage leurs achats sur ceux comportant au moins 5 pièces.

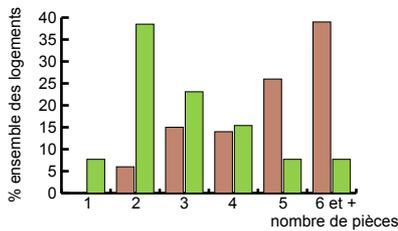
TYPE 2

Les résidents secondaires privilégient les logements de petite taille, notamment le 2 pièces (dans 1 cas sur 3), alors que les résidents permanents leur préfèrent des logements de grande taille.

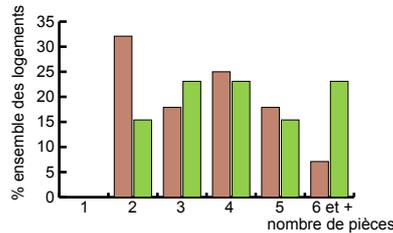
TYPE 3

Dans ces quatre îles, l'opposition est moins tranchée que dans les deux cas précédents. Les logements de taille moyenne (3 pièces) ont davantage la faveur des résidents permanents alors que les résidents secondaires se portent acquéreurs de logements dont la taille est légèrement inférieure ou supérieure.

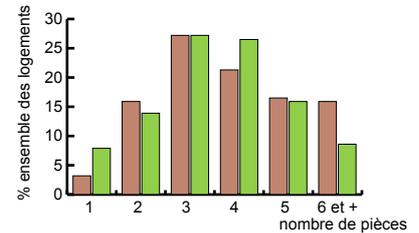
BRÉHAT



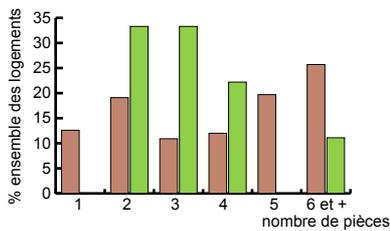
SEIN



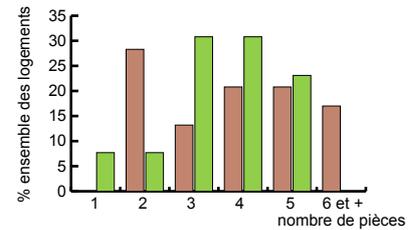
YEU



ÎLE-AUX-MOINES



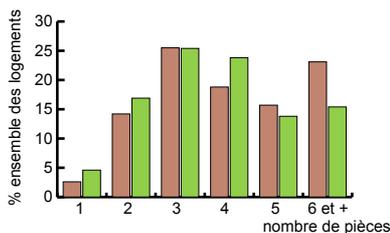
BATZ



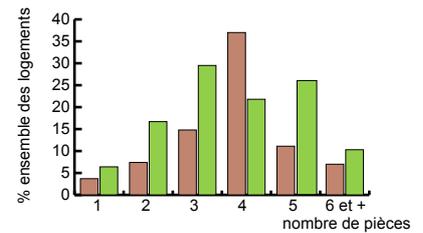
Répartition de la taille des logements acquis par les personnes physiques

- Résidents permanents
- Résidents secondaires

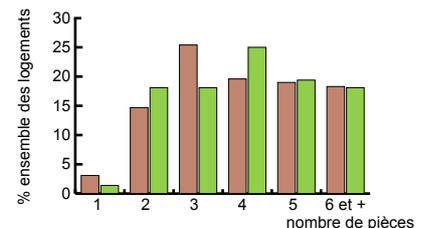
BELLE-ÎLE



OUESSANT



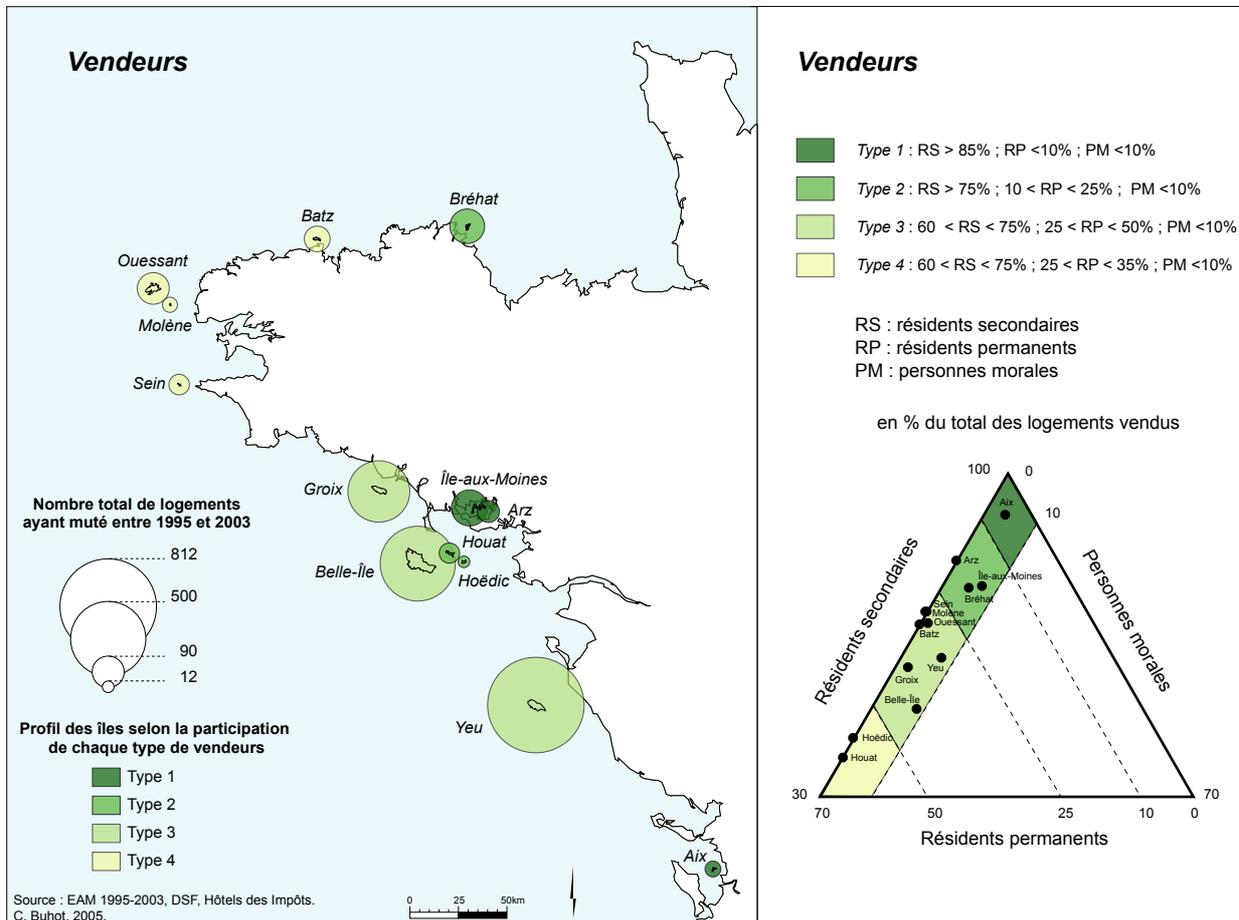
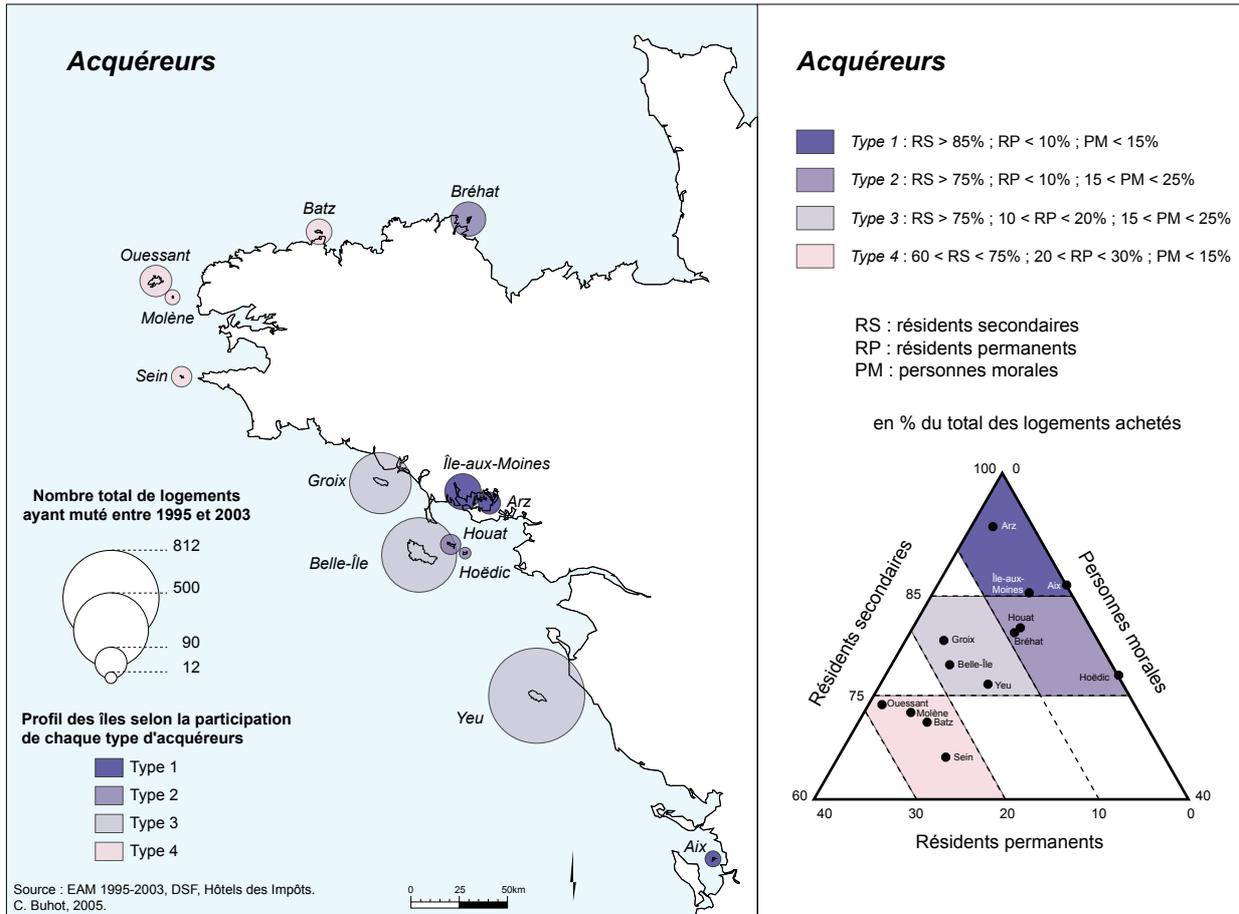
GROIX



N.B. : Nous n'avons pris en compte que les îles où au moins 5 transactions par catégorie d'acteurs ont été enregistrées. □

Source : EAM 1995-2003, DSF, Hôtels des Impôts. C. Buhot, 2005.

Figure III.22 - Typologie des îles selon le degré de participation des différents acteurs



Conclusion

À travers la collecte de plusieurs dizaines d'annonces immobilières et les entretiens menés auprès des professionnels de l'immobilier installés dans les îles et sur le continent, une première opposition entre les îles apparaît. Il y a celles dont le volume de ventes et la notoriété permettent l'installation d'un notaire et surtout d'agents immobiliers sur place et puis il en est d'autres où le système du "bouche-à-oreille" reste aujourd'hui encore le meilleur moyen pour les acquéreurs potentiels de trouver le bien recherché. Cependant, les exigences des candidats à la propriété sont parfois difficiles à contenter étant donné l'étroitesse de certains marchés comme par exemple ceux de Sein, Molène et Hoëdic.

Les annonces immobilières paraissant dans certains journaux à tirage national mettent particulièrement en avant les îles où la clientèle susceptible d'être intéressée est la plus large. Belle-Île, l'Île-aux-Moines et Bréhat ont ainsi souvent la faveur des journaux alors que les îles finistériennes sont rarement à l'honneur. L'explication réside dans l'offre de logements (tant en quantité qu'en diversité) et traduit aussi le degré d'ouverture de ce type de marché à une clientèle continentale, très nombreuse.

Même si elle varie selon les îles, la participation des résidents secondaires au marché est massive. En réglant la saisonnalité des ventes, en achetant au moins 6/10^e des logements mis en vente et en signant un nombre croissant de ventes, ils participent de ce fait à sa transformation en un marché résidentiel de loisir.

Au sein des treize îles, une typologie basée sur le degré de participation au marché des trois grands types d'acteurs - résidents permanents, résidents secondaires et personnes morales - peut alors être esquissée (fig.III.22). À Bréhat, l'Île-aux-Moines, Arz et Aix : les résidents secondaires dominent intégralement les transactions, avec un poids supérieur à 75 % dans les acquisitions comme dans les ventes. Dans ce premier groupe, peuvent se greffer Houat et Hoëdic où la proportion de ventes par les résidents permanents est forte, mais est tempérée par un très faible volume de transactions. À Groix, Belle-Île et Yeu, si la part des résidents secondaires tourne toujours autour de 75 %, on constate que les résidents permanents sont plus actifs dans les acquisitions et qu'à l'inverse des îles du premier groupe, ils sont encore nombreux à vendre un logement.

Enfin, à Batz, Ouessant, Molène et Sein (soit les quatre îles finistériennes), la participation des résidents permanents atteint encore en moyenne 25 %.

Jusqu'à ce stade de l'analyse, une forte dichotomie ouest/est a régulièrement été mise en évidence, renforcée par un gradient nord/sud, entre les treize îles. La taille et la population sont des facteurs qui expliquent en partie le dynamisme ou une relative inertie du marché du logement (comme du marché foncier). Le type d'acteurs doit également être pris en considération, ne serait-ce parce qu'à travers leurs profils socio-économiques dépendent leurs capacités financières.

Conclusion de la première partie

Loin de constituer des facteurs limitant, le déclin démographique qui affecte les îles et la profonde crise que traversent les activités traditionnelles constituent en fait un contexte socio-économique propice au développement de l'activité touristique. En plus de rythmer l'ouverture des commerces, le tourisme à la journée y génère désormais plus d'emplois et de revenus que les secteurs de la pêche et de l'agriculture réunis. Parallèlement et paradoxalement, le parc des logements a connu une croissance sans précédent depuis quarante ans. Les résidences secondaires se sont multipliées très rapidement, si bien qu'aujourd'hui le cap des 50 % est franchi sur toutes les îles. L'explosion du nombre de résidences secondaires depuis les années 1960 illustre ainsi parfaitement le poids de la mono activité touristique dans les îles du Ponant.

Les traits communs à l'ensemble des îles sont nombreux : diminution de la population, déclin des activités traditionnelles, explosion du nombre de résidences secondaires et monopole de l'activité touristique comme moteur de l'économie. De plus, si les conditions du marché sont diverses (inégal prix du foncier, plus ou moins grande notoriété à l'échelle nationale, variabilité de l'offre de logements, mais également éloignement du continent), la participation massive des résidents secondaires dans les transactions de logements, et notamment dans les acquisitions, est une caractéristique majeure commune à l'ensemble de ces treize marchés.

Par ailleurs, cette omniprésence des résidents secondaires pose directement la question de l'accès au logement pour les résidents permanents ; l'augmentation et le niveau des prix du foncier laissant présager d'une transposition de la crise du logement observée à l'échelle nationale dans un contexte insulaire ; « *l'effet loupe*¹ » suggéré par F. PÉRON (1996 : 79) augure d'une exacerbation de cette crise du logement.

¹ « *Les îles exagèrent les phénomènes, aussi bien biologiques que sociaux. Sur ces petits espaces aux limites impossibles à repousser, il n'y a de place que pour l'essentiel [...]. Les îles, même les plus éloignées des côtes, n'évoluent pas indépendamment des autres espaces, mais par un effet de miroir grossissant dû à leurs particularités physiques, elles en amplifient les traits, elles marquent plus nettement les ruptures.* »

