

NANTES, ANGERS ET LITTORAL

# LOGIC - IMMO.COM

VOTRE FUTUR CHEZ VOUS EST DÉJÀ CHEZ NOUS

DOSSIER SPÉCIAL

PRESTIGE,  
VALEURS  
OCÉANES

À LA UNE  
PROJET DUFLOT, CE QU'IL VA CHANGER

DU NEUF PRÈS DE CHEZ VOUS  
NOUVEAUTÉS ET PROGRAMMES  
DANS VOTRE RÉGION  
À RETROUVER EN FIN DE MAGAZINE



Tirage\* (voir ours  
en pages intérieures)  
82 000 exemplaires



28 482 ANNONCES DANS L'ANCIEN ET LE NEUF SUR LOGIC-IMMO.COM

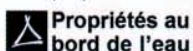
# L'EXCEPTION RAISONNÉE



**JEAN-YVES DROGOU**

Directeur de Nord Loire  
Transactions - Propriétés  
au bord de l'eau

14, rue Martin-Luther-King  
44240 La Chapelle-sur-Erdre  
Tél. : 02 28 01 20 00  
Fax : 02 28 01 20 01  
contact@nordloiretransactions.com  
www.proprietes-au-bord-de-l'eau.com



« En temps de crise, le secondaire redé- vient... secondaire ; un sentiment renforcé par l'instabilité fiscale sur ce type de biens. Les acquéreurs ayant le choix, les biens haut de gamme - à plus de 600 000 euros - trouvent preneurs car le secteur attire toujours Parisiens, Nantais, Rennais ou Angevins en quête d'une belle maison pour leur retraite, leur famille... Ces produits se vendent dès lors que le prix est convenable. Nous restons très attentifs à la qualité de nos estimations : à l'heure actuelle, si on se trompe de 15 %, on ne vend pas. Faire rêver les vendeurs puis baisser le prix n'a jamais été une manière saine de travailler, il faut proposer le bon prix dès le départ. J'ai l'exemple d'une vente récente, entre Pornic et La Baule, sur l'estuaire de la Vilaine. Deux maisons en pierre les pieds dans l'eau, dans un bel environnement, se sont négociées 20 % en dessous du prix affiché : le vendeur était au-dessus de l'estimation haute et les acheteurs n'ont pas vendu en région parisienne au prix qu'ils espéraient. »

« IL N'Y A PAS EFFONDREMENT DES PRIX, MAIS DE VRAIES NÉGOCIATIONS QUAND LES VENDEURS SONT TROP GOURMANDS. »



**CHRISTOPHE PERNAUD**

Dirigeant de Christophe Pernaud  
Conseil Immobilier

11, boulevard de l'Océan  
44500 La Baule-Escoublac  
Tél. : 02 51 75 02 95  
Mobile : 06 62 85 10 43  
christophe.pernaud@free.fr  
www.pernaud-immobilier.com



« LES ACQUÉREURS ACHÈTENT UN ENVIRONNEMENT, MAIS VEULENT ÊTRE RASSURÉS EN CAS DE REVENTE. »



« Mon expérience de clerc de notaire et d'expertise de gestion me permet d'offrir à mes clients des réponses complètes, en matière juridique et fiscale. Je m'attache à la valorisation du bien qui m'est confié, souvent présenté en exclusivité. Avec un suivi, du reporting : le vendeur est tenu au courant en temps réel. Sur le marché de La Baule et Pornichet, la demande en résidences secondaires est prépondérante pour des budgets au-dessus de 300 000 euros. Mais je travaille aussi à Saint-Nazaire, dans une activité plutôt portée sur la résidence principale. Le haut de gamme est avant tout un bien rare et recherché : une belle villa dans un environnement balnéaire, près des commerces. Ce type de produits se vend vite, à condition de proposer un prix raisonnable. J'ai l'exemple d'une villa partie récemment, près de la thalasso. Un bâti des années 1930 de 120 m<sup>2</sup> sur 800 m<sup>2</sup> de terrain, avec rénovation à prévoir. Elle s'est vendue en trois mois à 700 000 euros environ. »

Propos recueillis par Catherine Cousty

© Droits réservés / Shutterstock

RETROUVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ IMMOBILIÈRE DANS LA RUBRIQUE « M'INFORMER » SUR [LOGIC-IMMO.COM](http://LOGIC-IMMO.COM)