



GERER

PREVOIR

PROPOSER



- Direction Régionale de l'Equipement
- Chambre de Commerce et d'Industrie de CAEN
- Chambre Syndicale des Entrepreneurs du Bâtiment et des Travaux Publics du CALVADOS
- Brittany Ferries

HOW
MUCH ?



L'INVESTISSEMENT BRITANNIQUE DANS L'IMMOBILIER,
NOTAMMENT L'IMMOBILIER DE LOISIRS,
EN BASSE-NORMANDIE

- DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT DE BASSE-NORMANDIE
- CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE CAEN
- CHAMBRE SYNDICALE DES ENTREPRENEURS DU
BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS DU CALVADOS
- BRITTANY FERRIES

L'INVESTISSEMENT BRITANNIQUE DANS L'IMMOBILIER,
NOTAMMENT L'IMMOBILIER DE LOISIRS,
EN BASSE-NORMANDIE

Cette étude de LA DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT DE BASSE-NORMANDIE

a été conduite et réalisée par

Dominique BASSIERE	Chargé de Mission
Thierry DELANGE	Chargé d'études stagiaire

Ont également collaboré :

. LA DIVISION "STATISTIQUES et INFORMATIQUE"
T. ROCHART

. LA DIVISION "AMENAGEMENT et URBANISME"
Y. MARIE
J. MARIE
A. GUILLOT

. LA DIVISION "ADMINISTRATION GENERALE"

. Françoise ROCHART - Secrétaire

*
* *

*LA DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT TIENT A REMERCIER TOUS LES MAIRES
LES AGENCES IMMOBILIERES ET LES NOTAIRES QUI ONT REPONDU AUX DIFFERENTES
ENQUETES AINSI QUE TOUTES LES PERSONNES OU ORGANISMES AYANT BIEN VOULU
APPORTER LEUR CONCOURS A CETTE ETUDE*

*
* *

Le séjour Outre-Manche a été pris en charge financièrement par :

- LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE CAEN
- LA CHAMBRE SYNDICALE DES ENTREPRENEURS DU BTP DU CALVADOS
- BRITTANY FERRIES

*
* *

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés.
Les copies, reproductions, citations intégrales ou partielles pour
utilisation autre que strictement privée et individuelle, sont illicites
sans autorisation formelle du Directeur Régional de l'Equipelement.



DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT
DE BASSE NORMANDIE

SOMMAIRE

1988 ... ILS REVIENNENT

I / LA RUMEUR... ET LES FAITS

P. 9

- 1.1 - Les médias en parlent ...
- 1.2 - On en voit de plus en plus ...
- 1.3 - ... depuis peu.
- 1.4 - Au delà des généralités, une meilleure connaissance de ce marché.
- 1.5 - Face à cela ... un grand vide statistique.

II / A NOUS LES PETITES MAISONS NORMANDES

P. 15

- 2.1 - Bref rappel historique.
- 2.2 - Un phénomène récent ayant tendance à s'amplifier.
- 2.3 - Qui achète ?
- 2.4 - Qu'achètent-ils ?
- 2.5 - A quels prix ?
- 2.6 - Où achètent-ils ?
- 2.7 - Au fait, combien sont-ils ?

III / QU'EN PENSENT LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

P. 32

- 3.1 - Une grande disparité.
- 3.2 - Les réactions du milieu professionnel.
- 3.3 - Un marché actuellement non maîtrisé.

LA BASSE-NORMANDIE : UNE CIBLE ... PARFAITE

I - A LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU MARCHÉ

P. 37

- 1.1 - La conjoncture économique en Grande-Bretagne.
- 1.2 - L'inflation galopante des prix dans l'immobilier.
- 1.3 - Le marché du logement
- 1.4 - La politique du crédit.

II - DES ANGLAIS CONQUÉRANTS

P. 42

- 2.1 - Une conjoncture favorable.
- 2.2 - La grande campagne de pub des professionnels de l'immobilier.
- 2.3 - Les effets "92" et "Tunnel".
- 2.4 - Des professionnels bien organisés.

III - LES POTENTIALITES NORMANDES

P. 55

- 3.1 - Le prix de l'immobilier.
- 3.2 - La proximité des deux pays.
- 3.3 - Le produit adéquat.
- 3.4 - Des Anglais francophiles.

LES IMPACTS ... ET APRES

I - CONSEQUENCES POUR LA REGION

P. 61

- 1.1 - Une nouvelle population.
- 1.2 - Un second mini-souffle pour les économies locales.
- 1.3 - La revalorisation du patrimoine rural.
- 1.4 - Le rôle de diffuseur du réseau routier.
- 1.5 - Un gros porteur : le Tourisme.
- 1.6 - Flambée des prix de l'immobilier.

II - UNE NOUVELLE DONNE POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

P. 68

ET LE MILIEU BANCAIRE

- 2.1 - Une carte à jouer pour les agences immobilières et les notaires.
- 2.2 - Un atout pour les banques.

III - QUEL AVENIR POUR CE MARCHÉ

P. 74

- 3.1 - D'autres "segments" du marché immobilier sont possibles.
- 3.2 - Pérennité du marché.

CONCLUSIONS

ANNEXES



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE CAEN

Promotion Tourisme



CHAMBRE SYNDICALE DES ENTREPRENEURS
DU BATIMENT ET DES TRAVAUX PUBLICS
DU CALVADOS

Brittany Ferries

AVANT PROPOS

En tant que service extérieur de l'Etat particulièrement attentif à tout ce qui concerne le logement, les infrastructures de transports et l'aménagement du territoire régional, la Direction Régionale de l'Equipement de Basse-Normandie a voulu en savoir plus... sur un sujet dont tout le monde parle et qui semble préoccuper le milieu des professionnels de l'immobilier et celui du bâtiment, ainsi que les élus.

L'investissement britannique dans l'immobilier est un sujet d'actualité, en pleine mouvance européenne, qui frappe la Basse-Normandie et d'autres régions françaises.

Pouvoir analyser ce sujet presque dès sa naissance, dans sa dynamique, est une des raisons de l'intérêt de cette étude ou plus exactement de cette première approche.

La Direction Régionale de l'Equipement n'a pas recherché systématiquement l'exhaustivité. Les sources utilisées comportent un certain nombre de "biais".

Une première approche aussi large que possible et menée dans les meilleurs délais, définissant des pistes de réflexion pour divers groupes-cibles était notre préoccupation majeure.

D'autres études, sectorielles ou non, seront probablement nécessaires. Il appartiendra aux acteurs directement concernés de nous en faire part et d'examiner ensemble les modalités d'une concrétisation adaptée.

1988...
ILS REVIENNENT

Les chiffres nationaux diffusés par la Banque de France et concernant les opérations immobilières et foncières en 1987 (qui n'est pas une année exceptionnelle d'après les observateurs) sont révélateurs d'une certaine pression étrangère. Les Etrangers ont "acheté" en France pour 5,6 Milliards de francs. Les Anglais sont les plus "gros" acheteurs immobiliers sur l'Hexagone après les Suisses et avant les Néerlandais. Pendant le même temps, les Français auraient investi cinq fois moins : 1,3 Milliards de Francs essentiellement en Espagne, aux U.S.A et au Canada. En Grande-Bretagne les Français auraient investi 98 Millions de Francs contre 823 Millions dans l'autre sens. Face à l'invasion pacifique de l'Hexagone par les étrangers, celle des Français paraît bien timide.

En Basse-Normandie, c'est vers la pierre, semble-t-il, que les achats britanniques se font le plus. "La pierre meilleur marché en France, les Anglais achètent en Normandie" titre OUEST-FRANCE.

1.1 - LES MEDIAS EN PARLENT ...

Les différentes chaînes de télévision réalisent, soit au cours des journaux télévisés, soit pour des émissions régulières (*L'Assiette Anglaise* par exemple), des reportages sur l'arrivée des étrangers en France, achetant vignobles, forêts, châteaux, terres agricoles et simples maisons... dans le Nord, le Nord-Ouest et le Sud-Ouest de la France.

Depuis la fin de l'été 87, la presse locale ou nationale se fait l'écho d'un phénomène qui, jusqu'ici, n'avait que très peu touché la Basse-Normandie même si, dans quelques lieux de villégiature, "ils" sont là depuis dix voire vingt ans.

Les titres des journaux sont éloquentes : *"A coups de livres sterling, de yens... les étrangers font main basse sur la France."* (*Le Point* du 14 Nov. 88) ; *"Les Anglais achètent en Normandie"* (*O.F* du 31 Août 88) *"Le Rush Anglais"* (*O.F* du 15 Sept.88) ; *F1 en Angleterre ou 4 pièces dans la Manche, that is the question* (*presse de la Manche - Janv.89*) etc...

Les journalistes eux-mêmes, éprouvent quelques difficultés quant à l'explication profonde de cet engouement britannique pour la Région : effet "ferry" ? effet "tunnel" ? effet "93" ? effet "Thatcher" ? Difficile de répondre, tout au plus pouvons-nous constater comme Léonce DESPREZ, le maire du Touquet (lui aussi très touché par cet envahissement) *"Les Anglais démontrent leur capacité à tirer les premiers"* (*Le Point*).

Toutes les Régions sont concernées...

FRANCE

NEW APARTMENTS FOR SALE

Ski & Coastal Resorts and all in the best locations
For a colour brochure, detailing the properties and the resorts,
please phone us on 06846 3921 or 4588 (24 hours).



OR write to:
MILLS & Co.
(U.K. CO-ORDINATORS),
THE ANNEXE, THE EADES,
UPTON-UPON-SEVERN,
WR8 0QN.



PROPERTIES ARE AVAILABLE FROM SELECTED SOLICITORS PROPERTY CENTRES

MANOR HOUSES & CHATEAUX

We specialise in Châteaux and Manor Houses throughout France, and offer a fully comprehensive service including extensive property search facilities. Complete bilingual service from viewing through to completion. 200+ properties to choose from.

Simon Hosken
Tel: 010 3333 614522
86 Avenue de la Libération
50400 Granville
France

FROM THE CHANNEL PORTS TO LILLE TO NORMANDY

APRÈS Lakeside chateau in 7.5 acres parkland, 14 rooms, 2 bathrooms, stables, garaging £228,998.
Ornamented house comprising 3 dwellings on 0.75 acres. Total 10 rooms, 2 bathrooms, £90,900.

ANTHONY VALLEY Part of former abbey, well maintained in 2 sections, but over 3,000 square metres, outbuildings need conversion. Brick and white stone. Price includes trees, £228,800.

LILLE The equivalent to Ashurst at the crossroads of Europe. New apartments, fully fitted. From £26,000.

NORMANDY 17 C manor house with 6 rooms, stone stairs, turret, central heating and 1 acre. £84,350.
Chateau (30 mins. Cherbourg) with chapel and stables in 2.5 acres, central heating £147,500.
Manor house from 13 C in 15 acres, Norman house, barn, outbuildings in good condition surround courtyard, 17 rooms, 10, lower, £182,800.

Contact: Brenda Jarvis
Le Bothele
Glenview House, Leth Park Road
Glenview, Kent DA12 1LW
Tel. 0474 357818/564474

35 Miles From Boulogne

Pretty period cottage on edge of village - fully modernised, new kitchen, 3 beds, 30 ft split level drawing room, dining room, bathroom with both shower and bidet. One third acre private garden, possibility of 2 more beds/bath in attic. The perfect weekend cottage. Electric central heating, gas cooking. Fully redecorated. £39,500 including all taxes.

Telephone: 010 33 21 35 1311

J. L. M.

Properties for Sale in Provence,
Roussillon & Gironde.
Mobile homes for Sale in most regions.

Tel: (0252) 621143

JLM

109, Kenilworth Road, Fleet, Hants.

HOLT

A British company building at VILLARD DE LANS in the French Alps. 27 luxury village apartments designed in harmony with this ancient mountain region in the heart of the Vercors National Park.

TOUT VERT - TOUT BLANC

A four seasons resort offering skiing, skating, golf, tennis, cycling, swimming, walking, mountaineering.

Viewing trips arranged - scheduled flights - every week

Prices from £29,000 - £73,000

HOLT HOMES LTD, 35 Sandford Avenue
Church Stretton, Shropshire SY6 6BN
(0694) 724019. Office hours

Lines open all day Saturday & Sunday & after
5.30pm Monday - Friday on (0694) 722074 or
722859

TROU NORMAND

We specialise in property in Northern France, The Loire, The Dordogne & Bordeaux. £15,000 to £100,000. We offer a complete service which includes assistance through the French legal system. We do not deal via French agents. Contact:

TROU NORMAND
J.S.I. House, 58, High Street
Shaftesbury, Dorset
Tel: (0747) 2841 Anytime



FED UP WITH SPENDING
YOUR HOLIDAYS IN AIRPORTS?

We can provide you with a dream cottage in lovely Normandy from £15,000. Happy Holidays + income from letting + very capital appreciation.
Ring for our brochure
(0781) 70467

Hatchett Homes FRANCE

BRITTANY: Large selection of houses, apartments, chateaux and even a chapel. All over Brittany from St Malo to La Roche. Coast, town and country.

HOUSES: Established, new and some for renovation from £19,000.

APARTMENTS: Many established and new flats facing sea and large selection in other locations.

CHATEAUX: A number available for sale and apartments in a beautifully renovated chateau in countryside near Vannes with gourmet restaurant for sale on a timeshare basis.

Telephone for full list/details of all properties, HATCHETT HOMES: (0483) 755468/757156

THE INDEPENDENT (26 Novembre 1988)

1.2 - ON EN VOIT DE PLUS EN PLUS...

On constate une prise de conscience générale de la présence anglaise par les populations locales. Certes, on était habitué à les voir sur la RN 13, entre Cherbourg et le Sud-Manche, sur les hauts lieux du Débarquement, et depuis peu sur la RN 158 entre Caen, Falaise, Sées etc... On les voyait surtout aux vacances. Depuis peu, les locaux sont surpris de voir tant de voitures "G.B" sillonner nos pittoresques petites routes de campagne.

Principale raison évoquée : le très net développement du trafic trans-Manche et notamment l'ouverture récente d'une passerelle à Ouistreham. La nouvelle liaison CAEN-PORTSMOUTH avec une augmentation formidable du trafic (+92%) apparaît comme "la ligne ferry" privilégiée pour la Basse-Normandie avec ses 700 000 passagers en 1988 (Prévisions 400.000).

Une étude faite par Brittany Ferries révèle que si les lignes de Cherbourg ou du Havre peuvent être considérées comme des lignes de transit, les Anglais émigrant le plus souvent par la suite vers le Sud de la France notamment, ou même l'Espagne, il s'avère que la ligne CAEN-PORTSMOUTH est la plus souvent utilisée par des fidèles de notre Région. Elle apparaît comme la ligne de desserte principale pour le tourisme dit "motivé" en Normandie : 13,2% des automobilistes viennent uniquement pour séjourner dans la région, soit plus qu'au Havre et Cherbourg réunis. Il est indéniable que cette nouvelle ligne a provoqué une accélération du développement du tourisme britannique en Normandie.

Il est intéressant de noter que dans la majorité des cas, l'augmentation de la fréquentation de la Basse-Normandie par des Britanniques trouve comme raison principale le développement du tourisme de proximité, induit par la nouvelle liaison trans-manche.

Les actions menées depuis déjà quelques années par les responsables soit régionaux soit départementaux du tourisme vis-à-vis des Anglais se révéleraient donc payantes. Or, comme nous l'ont appris les enquêtes et les entretiens avec les professionnels, les Anglais qui aujourd'hui achètent une résidence souvent secondaire parfois principale sont des gens qui connaissent fort bien notre région, pour y être déjà venus à plusieurs reprises notamment y passer des vacances : en gîte ou en camping. Possédant un "don" particulier pour se repérer et détecter les maisons intéressantes dans le maillage serré des routes du Bocage Normand ou du Pays d'Auge, ils savent fort bien ce qu'ils veulent comme genre de maisons.

1.3 - DEPUIS PEU...

Certes, des familles anglaises se sont installées en Normandie il y a déjà quelques années notamment dans des stations connues comme : Deauville, Trouville, Granville, Barneville-Carteret, etc...

Mais ce qui a surpris tout le monde : élus, acteurs économiques, professionnels de l'immobilier, administrations, etc..., c'est la soudaineté du phénomène : 1988 est vraiment l'année du développement de l'investissement anglais en Basse-Normandie. On y reviendra plus loin, mais il faut savoir que bon nombre de professionnels de l'immobilier sont partis du "point zéro" avec la clientèle anglaise en 1987 pour atteindre aujourd'hui des chiffres parfois très importants.

Terres, forêts, châteaux, maisons...

Les étrangers se paient la France

F1 en Angleterre ou 4 pièces dans la Manche :
that is the question

Les Anglais investissent dans le département

La Presse de la Manche
(6 Janvier 1989)

La pierre meilleur marché en France

Les Anglais achètent en Normandie

Boom immobilier en Angleterre : pour les sujets de Sa Royale Majesté, c'est le moment d'investir dans la pierre... en France. Un manoir avec cinq hectares en Normandie, c'est quand même mieux, pour le même prix, qu'un studio à Londres ! Des agences ont compris le parti à tirer de cette situation inédite. D'autant que le tunnel sous la Manche devient un bon argument de vente...

OUEST-FRANCE
(15 Septembre 1988)

Le rush anglais

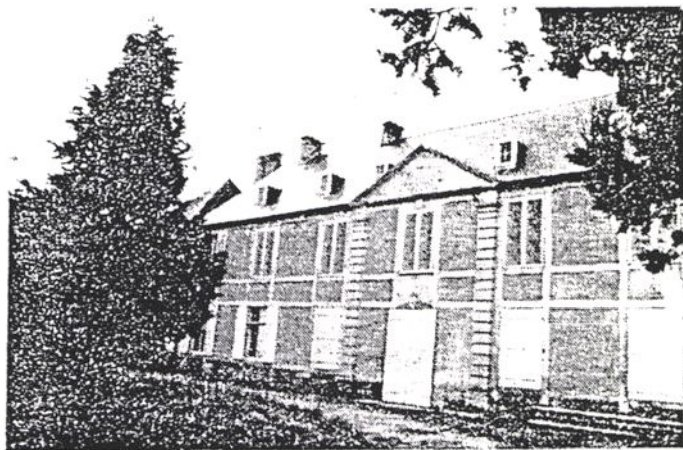
L'Europe de 92 se rapproche et la Manche se rétrécit. Les Britanniques sont de plus en plus nombreux à acheter des maisons, presque exclusivement des résidences secondaires dans la région : l'intégration de ces nouveaux habitants dans les communes rurales ou côtières se passe bien. Ce sont les intéressés qui le disent, mieux même que pour les Parisiens. Le mouvement, qui a commencé dans les années 70, s'accélère, selon les notaires. La première explication : le prix des maisons.

OUEST-FRANCE (11 Août 1988)

Trop cher chez eux...

Les Anglais achètent en Normandie

(Lire page 3)



Dans le catalogue de "Rutherford", le château de Pierrepont, du siècle dernier, entre Caen et Bayeux. Près de 7,5 ha au total. Prix de vente : 2,5 millions de F.



Photo Jean-Paul Jaslet

Des agences immobilières anglaises vendent aujourd'hui des maisons et des châteaux du Pas-de-Calais et de Normandie. Ainsi, Pierrepont, un beau manoir du siècle dernier entre Caen et Bayeux. Arguments de vente : la pierre est aujourd'hui bien meilleur marché dans la campagne française que dans la grande banlieue londonienne ; le tunnel sous la Manche, dans quatre ans, raccourcira bien des distances...

Un exemple : sur HONFLEUR, vérification faite auprès des services fiscaux de Pont-L'Evêque, il n'y a pas eu de transactions anglaises en 1986 et 1987. Par contre, on a pu en constater une bonne douzaine en 1988 notamment dans le centre ancien qui plait beaucoup aux Anglais.

Le marché serait tellement prometteur que "L'indicateur Lagrange", catalogue immobilier connu disponible dans les maisons de la presse, envisagerait de sortir pour 1989 une édition spéciale en langue anglaise regroupant des produits immobiliers susceptibles d'intéresser la clientèle anglaise et cela après recensement auprès des agents ou notaires français.

1.4 - AU DELA DES GENERALITES... UNE MEILLEURE CONNAISSANCE DE CE -----

MARCHE -----

Tout ce qui vient d'être énoncé reste le plus souvent au niveau des généralités. C'est ce que dit la presse, certaines personnes "bien renseignées", des acteurs économiques mais, c'est quand même plus qu'une rumeur!

Face à l'intérêt évident manifesté par les différents interlocuteurs rencontrés, il devenait urgent de chercher à en savoir plus. Plusieurs pistes s'offraient à nous :

- Estimation du phénomène et évolution de celui-ci
- Profils des clientèles et des produits recherchés
- Localisations préférentielles
- Situation de la Basse-Normandie eu égard aux autres régions françaises soumises au même phénomène.

Cela pouvait concerner trois segments du marché :

- l'habitat
- l'immobilier de bureaux, les services, les terrains industriels etc..
- le foncier à vocation ou non agricole.

Enfin deux clientèles pouvaient être appréhendées : la clientèle individuelle ou les investisseurs.

L'ETUDE, OBJET DU PRESENT RAPPORT CONCERNE LE MARCHE DE L'IMMOBILIER A VOCATION HABITAT DESTINE A LA CLIENTELE INDIVIDUELLE, L'ANALYSE PORTANT SURTOUT SUR LES TROIS PREMIERS POINTS.

1.5 - FACE A CELA... UN GRAND VIDE STATISTIQUE -----

Le problème majeur rencontré lors de cette étude c'est le vide statistique qui l'entoure. A notre connaissance, aucune étude récente, aucun recensement, aucune réflexion approfondie ne fait état, jusqu'ici, d'une pression de la part des Britanniques sur le marché de l'immobilier Bas-Normand. Il faut dire que les quelques dizaines de biens immobiliers détenus par des Britanniques avant 1988 ne justifiaient pas une étude approfondie.

Les premiers contacts pris avec différents organismes tels que les comités départementaux du tourisme, les chambres de commerce et d'industrie, les chambres de notaires, les responsables régionaux de groupements d'agences immobilières, les organismes bancaires, le milieu universitaire, etc... ont démontré que personne n'avait d'informations fiables et exhaustives, et immédiatement disponibles concernant l'évolution de ce marché, mais chacun disposait de "parcelles" d'information, qui regroupées, permettraient, dans une certaine mesure, d'évaluer ce nouveau marché. L'image d'une sphère parsemée de micro-failles nécessitant l'exploration de chacune d'entre elles afin de déterminer la composition de l'ensemble est révélatrice de l'ampleur des recherches que nécessitait l'étude.

Après tâtonnement, la méthode adoptée est une combinaison d'enquêtes postales auprès des professionnels de l'immobilier : (notaires et agences) et auprès des maires et d'entretiens semi-directifs avec des notaires ou agents immobiliers se situant dans des zones où la pression anglaise se faisait le plus sentir et dont nous avons eu connaissance lors des divers contacts préalables. A cela il convient d'ajouter l'exploitation de données fiscales ou bancaires et surtout un séjour d'une semaine en Angleterre au cours duquel il a été possible de rencontrer une quinzaine d'interlocuteurs concernés par le sujet.

Les services fiscaux possèdent des éléments intéressants qui pourraient faire l'objet d'une exploitation informatique. Mais on se heurte à des problèmes de disponibilité des données, voire à une impossibilité d'exploitation liée à la lourdeur de la tâche !

II - A NOUS LES PETITES MAISONS NORMANDES !

2.1 - BREF RAPPEL HISTORIQUE

L'évaluation de ce marché n'est pas une chose facile. L'arrivée de Britanniques en Normandie ne date pas d'aujourd'hui. "*French Associates*" travaille exclusivement avec le marché français depuis 1972 et "*Rutherfords*" depuis 25 ans mais seulement depuis 5 ans avec la Normandie.

Il y a une quinzaine d'années un agent immobilier de Carteret (Manche), à l'époque clerc de notaire dans le secteur, fut témoin de plusieurs achats de maisons dans la Manche par des ressortissants britanniques et par des Jersiais. Mais au bout de quelques années, les Britanniques se sont débarrassés de leurs propriétés, à cause d'une mesure gouvernementale. Ces investissements représentant en fait une fuite de devises, les Britanniques qui acceptaient de rapatrier ces devises se voyaient offrir par la banque d'Angleterre le double du capital investi.

L'image de ces événements passés est restée dans les mémoires. C'est pourquoi certains de nos interlocuteurs pensent qu'il s'agit d'une "mode". Il est difficile de comparer la Grande-Bretagne des années 1970 et celle de 1988, c'est pourquoi nous estimons nécessaire d'approfondir toutes les pistes qui nous sont offertes.

2.2 - UN PHENOMENE RECENT AYANT TENDANCE A S'AMPLIFIER

L'accélération du développement de l'investissement britannique dans l'immobilier en Basse-Normandie est un phénomène récent. C'est là une de ses originalités.

- Sur les 311 transactions réalisées par les notaires enquêtés, 192 soit 62% ont eu lieu en 1988.
- Les 2/3 des notaires de l'Orne ne traitaient pas avec les Anglais auparavant.
- Environ 2 agences immobilières sur 5 ne travaillaient pas avec les Anglais avant le 1er janvier 1988.

Il faut préciser que les notaires et les agences sont restés assez flous dans leurs réponses sur les transactions antérieures à 1988.

Seconde originalité, le mouvement s'accélère : 75% des transactions réalisées en 1988 par les notaires ont été conclues au cours du second semestre 1988. Par ailleurs, 80% des agences qui ont déjà réalisé des transactions avec les Anglais estiment avoir récemment constaté une très forte progression de la demande. Même constat chez ceux qui n'ont pas réalisé de transactions.

Ce qui est également révélateur, c'est de constater dans certaines agences ou chez certains notaires une accélération "exponentielle" des transactions avec les Anglais :

2 transactions en 87 / 26 en 88 dans une agence de Honfleur
 0 transaction en 87 / 15 en 88 dans une agence de Deauville
 négligeable en 87 / 22 en 88 dans une agence de Vimoutiers
 15 transactions en 87 / une centaine en 88 dans une agence de Granville

2.3 - QUI ACHETE ?

Des renseignements précis n'ont pas toujours été fournis. Malgré tout, le portrait-robot de l'acheteur britannique-type pourrait être le suivant :

AGE	de 35 à 50 ans	9 cas sur 10
CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE	Professions libérales Cadres supérieurs Cadres moyens	6 cas sur 10 1 cas sur 10
ORIGINE GEOGRAPHIQUE	Sud de l'Angleterre	9 cas sur 10

Voici des exemples de professions relevés dans des documents dont nous avons eu connaissance : docteur, pharmacien, dentiste, directeur de société, ingénieur, officier de marine, directeur du personnel, employé de banque, régisseur, architecte, avocat, expert immobilier, consultant financier, écrivain, lieutenant-colonel, etc...

La clientèle britannique qui a investi en Basse-Normandie est relativement "sophistiquée". Dans la force de l'âge, bien installée professionnellement, solvable, cette clientèle est intéressante. Ses caractéristiques expliquent bien le profil des produits recherchés en tant que résidences secondaires.

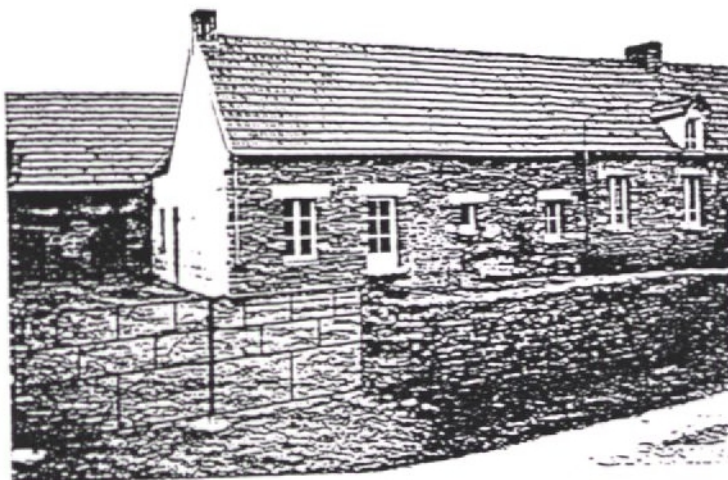
2.4 - QU'ACHETENT-ILS ?

Les Anglais achètent ce que les Français ne veulent plus et/ou ce qu'ils ne peuvent plus -ou pas- se payer.

La grande majorité de la clientèle britannique achète ou recherche des petites maisons, des fermettes, voire des bâtiments à restaurer ou restaurés, ayant un certain "cachet" (du caractère, du charme), et typique de l'architecture locale. La pierre et le colombage sont très prisés des Anglais. Le gros oeuvre doit être en bon état. La cheminée est très appréciée...

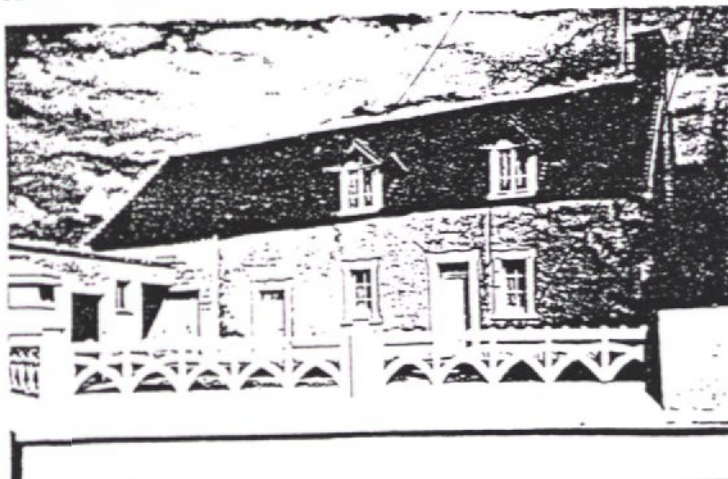
A partly stone-built cottage situated near Baudreville, with attached barn, courtyard and garden. In a good state of repair the cottage comprises a kitchen, living/dining-room, bathroom, WC and one bedroom on the ground floor, and three bedrooms on the first requiring some improvement. Services connected.

327.000 Francs



A small rural property at St Lo d'Ourville. Comprises on the ground floor a large dining-room/kitchen, living-room and small room with access to the stairs and WC and two bedrooms on the first floor. Attached outbuildings comprising a garage and old cowshed. Courtyard and garden to the side and rear of about 1.000 m2. Services connected.

327.000 Francs



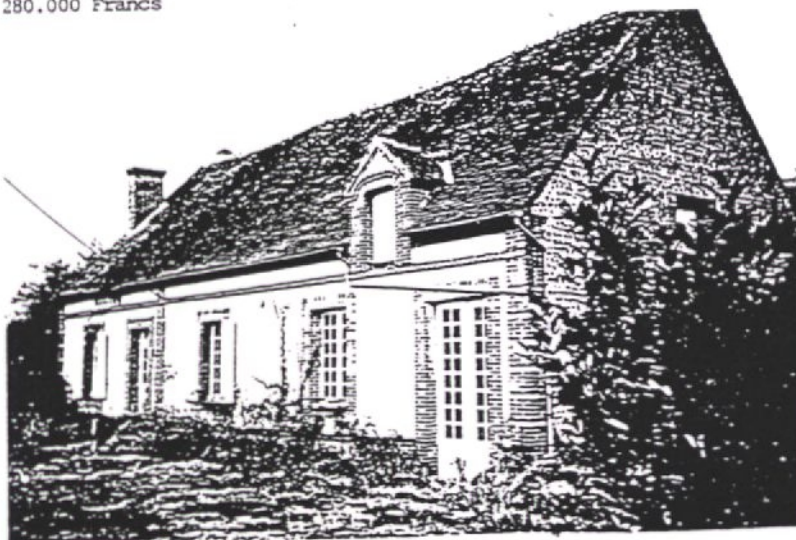
NORMANDY (EURE/ORNE/EURE & LOIR)

SOLD

V.2811

A ferme situated near Verneuil sur Avre on land of 2.700 m2 bordered by a stream. Comprises kitchen, living-room with beams and fireplace, three bedrooms and WC. Small room suitable for bathroom and loft with space for further rooms. Water, electricity, drainage.

280.000 Francs



Ces maisons, avec un terrain de 1000 m² environ seront situées en pleine campagne, bien isolées, à l'écart du bourg. Pas question de constructions mitoyennes.

L'autre produit qui intéresse la clientèle britannique c'est la propriété de caractère : belle maison bourgeoise, manoir, petit château, etc..., avec des travaux à réaliser si besoin. Dans ce cas-là, on recherche du terrain.

La maison de ville ou l'appartement en centre urbain n'intéresse qu'une clientèle particulière et concerne uniquement des centres villes ayant un très fort caractère historique comme Honfleur ou Bayeux. Le côté "ancien-de-valeur" est un atout indéniable.

Le pavillon d'occasion (moins de 20 ans) ou villa est rejeté à la quasi majorité. L'appartement neuf en ville, en front de mer, dans les stations balnéaires n'intéresse guère la clientèle britannique. Par contre, la maison située à une dizaine de kilomètres du littoral est assimilée à une propriété de bord de mer (distance maxi : 15 km).

Globalement, trois segments du marché immobilier français intéressent la clientèle anglaise.

2.5 - A QUELS PRIX ?

La répartition des transactions anglaises, selon le prix, chez les notaires enquêtés est la suivante :

Montant (en milliers de F)	- 200	200/300	300/500	+ 500
Nombre de transactions	85	104	89	33
%	27,3	33,4	28,6	10,7

90% des investissements britanniques se font à moins de 500.000 F. Une large part de ce marché (60%) est consacrée à des achats inférieurs à 300.000 F. Il s'agit donc d'un marché de faible valeur portant sur des "petits biens" (cf. 2.4).

La Manche et le Calvados sont des départements beaucoup plus chers que l'Orne. Dans celui-ci, les transactions s'échelonnent entre 100 et 200.000 F, rarement au-delà de 300.000 F.

On comprend que certains secteurs géographiques "chers" soient à l'écart du phénomène. Par contre, les zones où le marché immobilier est bon marché (conséquence d'une situation économique désastreuse) sont très convoitées.

Notons que les transactions élevées représentent quand même plus de 10% du total. Ce qui n'est pas négligeable. Il existe, selon les agences, une clientèle pour des produits de 1,5 à 3,5 M. de Francs mais l'offre devient rare.

2.6 - OU ACHETENT-ILS ?

Les Anglais n'achètent pas n'importe où en Normandie. Ils sont attirés par des secteurs géographiques de qualité, présentant un grand intérêt soit sur le plan paysager soit sur le plan architectural (ou les deux à la fois). Les zones de relief sont plus convoitées que les zones planes. Il s'agit surtout de zones rurales dépressives où le marché immobilier est peu dynamique. Par conséquent les prix y sont "très" raisonnables.

Ils s'installent rarement dans les villes, préférant le secteur rural profond, l'habitat isolé, une exception les villes dont le centre est ancien et de qualité : Honfleur, Barfleur, Bayeux, Granville, etc...

Les critères de localisation retenus par les Britanniques éliminent automatiquement (ou presque) de nombreux secteurs de la région notamment le littoral du Calvados de Deauville à Courseulles, la baie et l'arrière pays du Mt St Michel, La Hague pour des raisons de coût de l'immobilier. Probablement pour des raisons d'intérêt paysager se trouvent éliminés les plaines de Caen - Falaise - Argentan - Alençon, les marais du centre Cotentin, la Côte Est du Cotentin, la baie des Veys, la vallée de la Vire.

Certains autres secteurs ne sont pas encore atteints par les Anglais peut-être à cause de leur éloignement des points de débarquement : le Mortainais, le secteur de Flers-Tinchebray, le Pays d'Ouche, la zone du Merlerault, et une partie du Perche.

A ce jour, les Anglais se sont principalement installés dans les zones suivantes :

- le Pays d'Auge
- le Coutançais-Granvillais
- la région de Barneville-Carteret (jusqu'à la RN 13)
- le Val de Saire
- la Suisse-Normande
- le Bessin

*
* *

Une commune de Basse-Normandie sur cinq compte des propriétaires britanniques sur son territoire.

La répartition, par département, des 348 communes ayant des propriétaires britanniques figure dans le tableau 1 ci-dessous :

	MANCHE	CALVADOS	ORNE	REGION
Nombre de communes	146	133	69	348
%	42	38	20	100

Le tableau 2 fait apparaître trois situations différentes :

- 1 - les communes ayant enregistré l'arrivée d'Anglais pour la première fois en 1988,
- 2 - les communes ayant déjà des Anglais et qui en ont eu également en 1988,
- 3 - les communes ayant déjà des Anglais mais n'ayant pas enregistré de nouvelles implantations en 1988.

	TYPES DE COMMUNES			
	1	2	3	TOTAL
MANCHE	41	30	75	146
CALVADOS	48	24	61	133
ORNE	27	4	38	69
REGION	116	58	174	348

Ce sont surtout les communes de la Manche puis du Calvados qui accueillent les Britanniques.

En 1988, 116 communes de la Région ont vu s'installer des Anglais, pour la première fois, sur leur territoire. Proportionnellement, ce sont dans les communes de l'Orne, puis dans celles du Calvados que se sont localisées ces nouvelles implantations. Le mouvement s'étend, se renforce dans le Calvados et la Manche et gagne donc progressivement le Sud de la Région. L'Orne est un département qui pourrait voir s'accélérer ce processus d'installation de Britanniques.

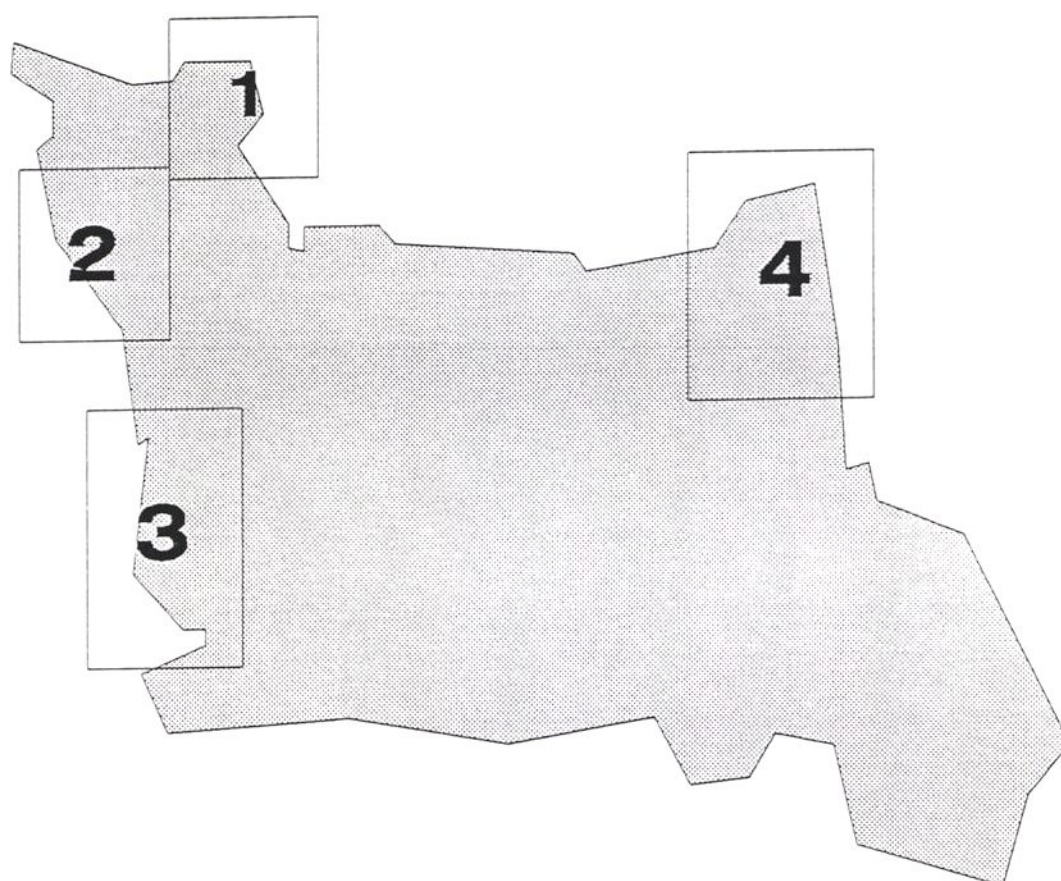
Les cartes ci-après visualisent ces effets de diffusion dans l'espace régional.






Jusqu'à présent, il n'y a pas de concentrations importantes d'Anglais dans les communes : 15 d'entre-elles seulement comptent au moins 5 propriétaires anglais :

- 6 dans le Calvados : Port-en-Bessin ; Villers s/Mer ;
Villerville ; Gonneville ; Ablon ;
Honfleur.
- 9 dans la Manche : Barneville ; Denneville ; Dragey-
Tombelaine ; Le Mesnil-Villeman ;
Pierrepont-en-Cotentin ; Montbray ;
Barfleur ; Percy ; St-Pair s/Mer

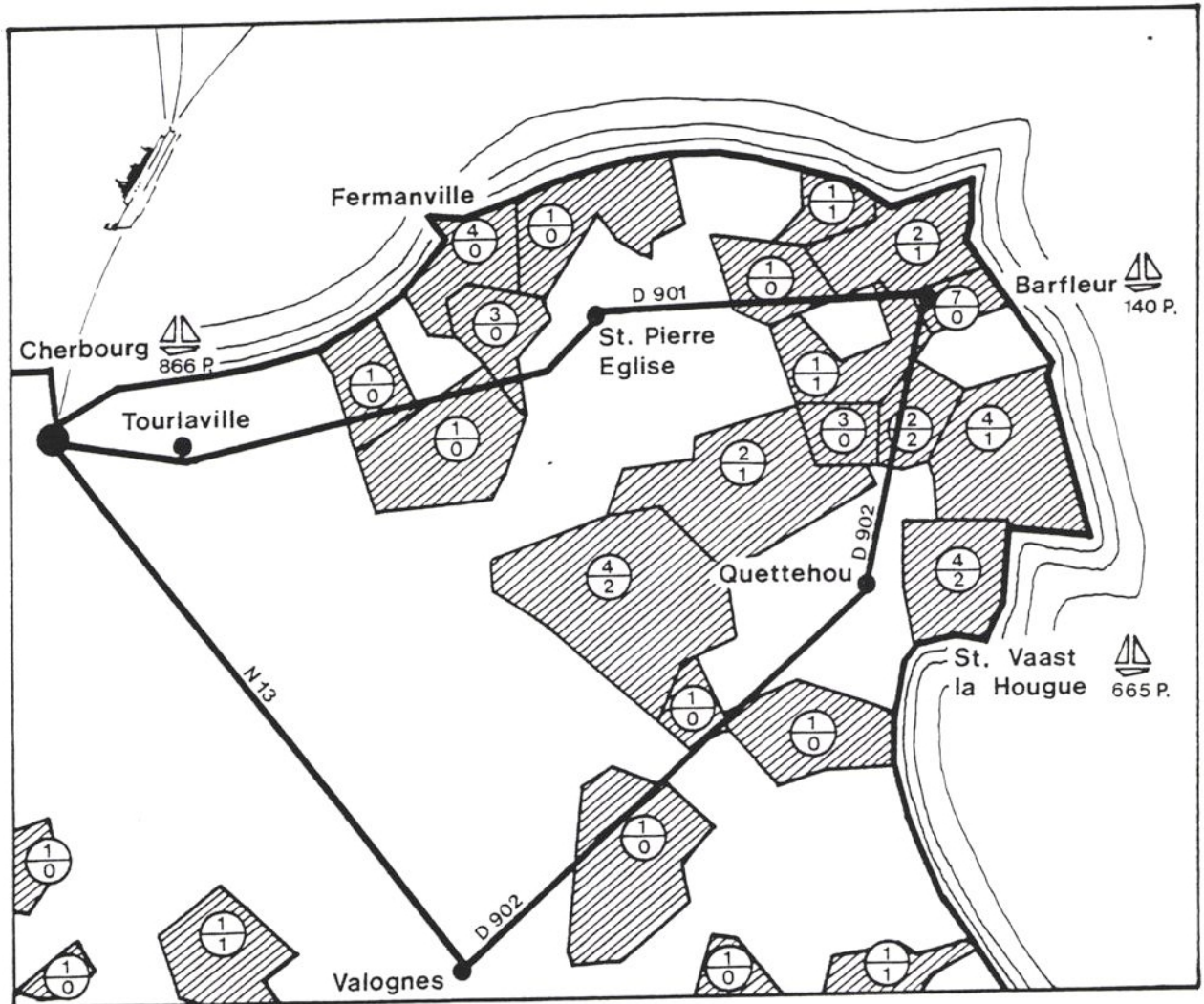
Villerville, St-Pair s/Mer, Percy, et surtout Honfleur sont les quatre communes de Normandie où l'on a constaté le plus grand nombre de propriétaires anglais.

LES ZONES DE FORTE OCCUPATION ANGLAISE

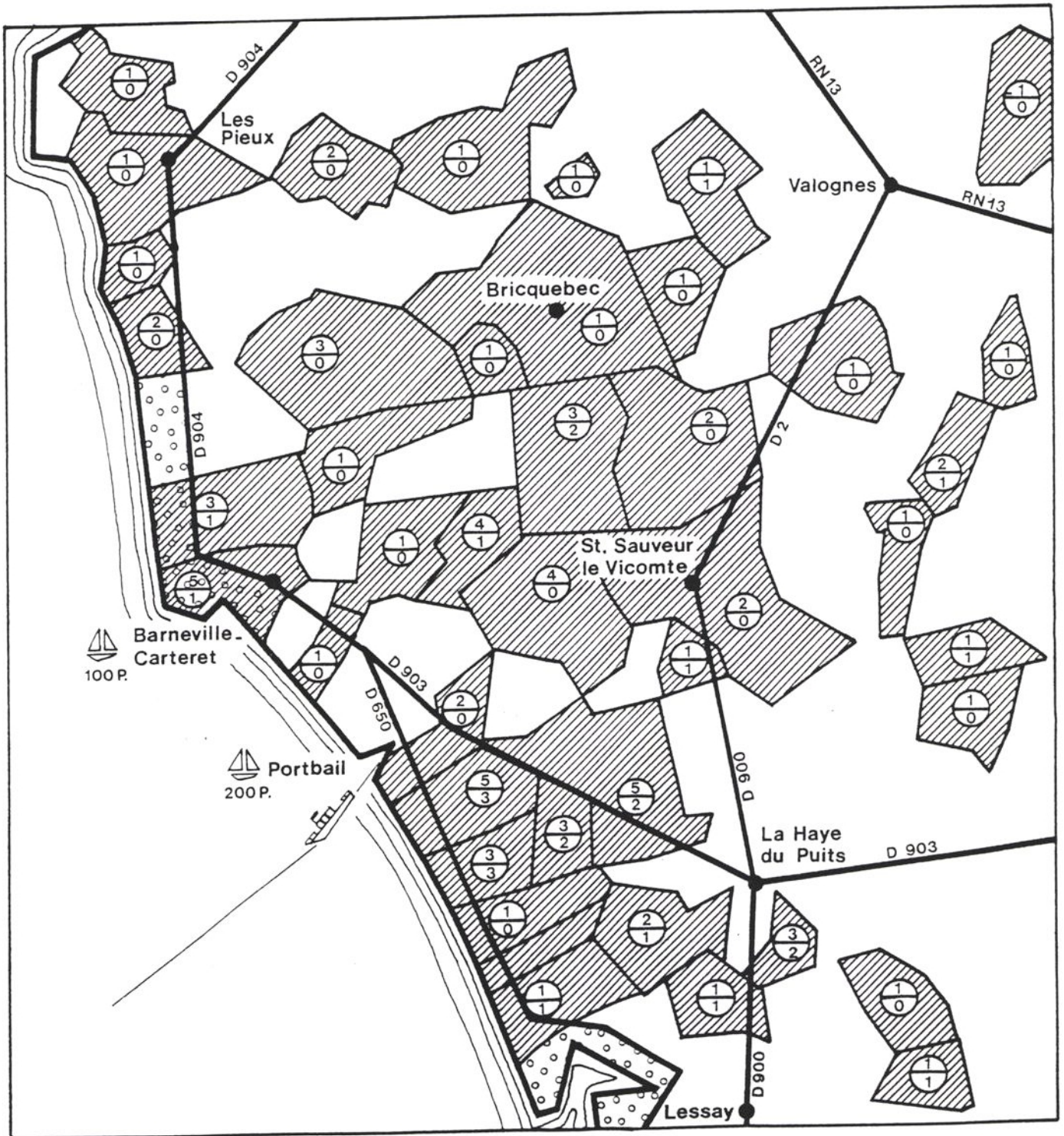


-  Nombre de propriétés acquises par des Anglais
-  Nombre de propriétés acquises en 1988
-  Communes avec présence de propriétaires anglais
-  Site classé ou inscrit
- 
200 P. Port de plaisance et nombre de places disponibles

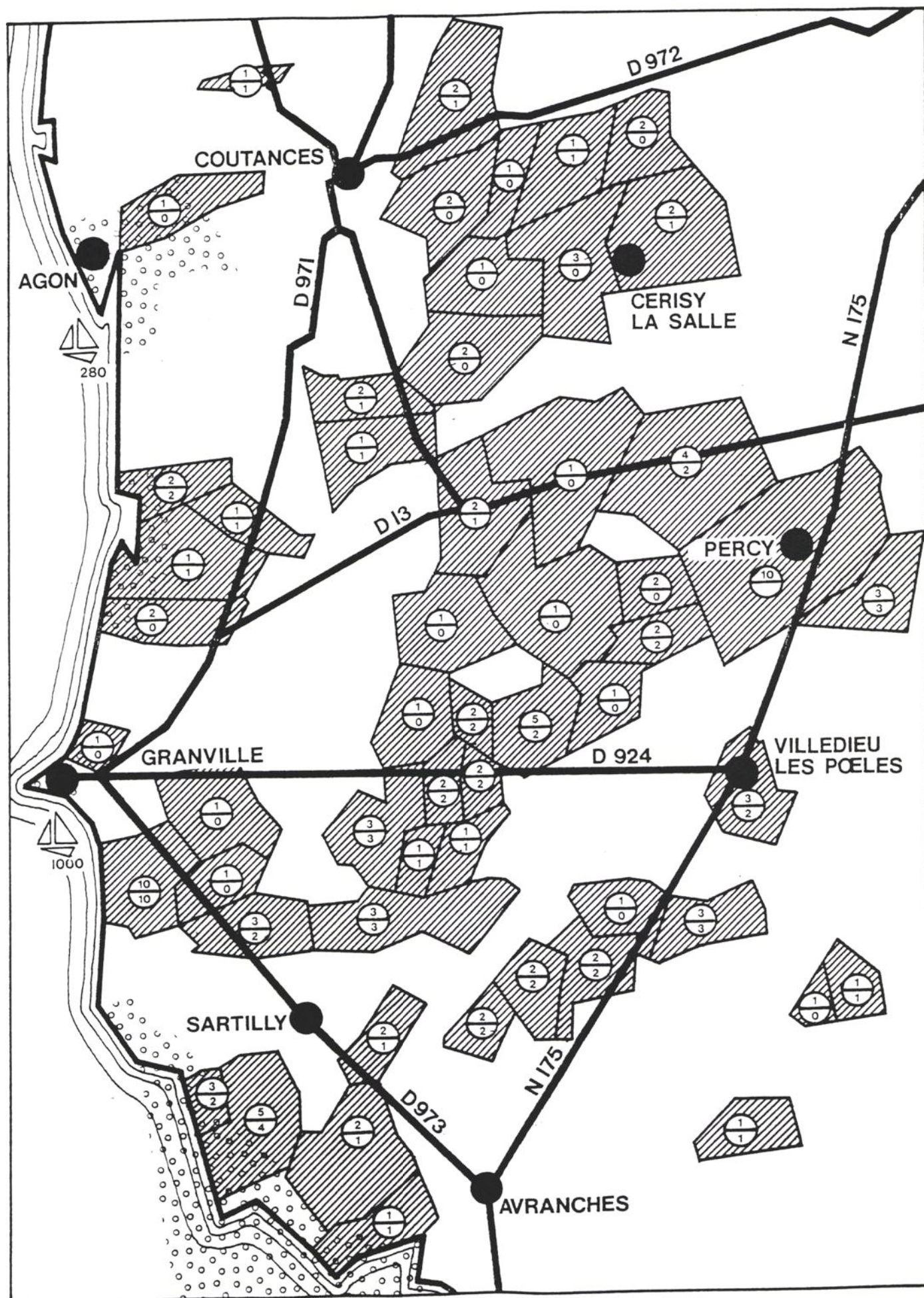
1. LE VAL DE SAIRE

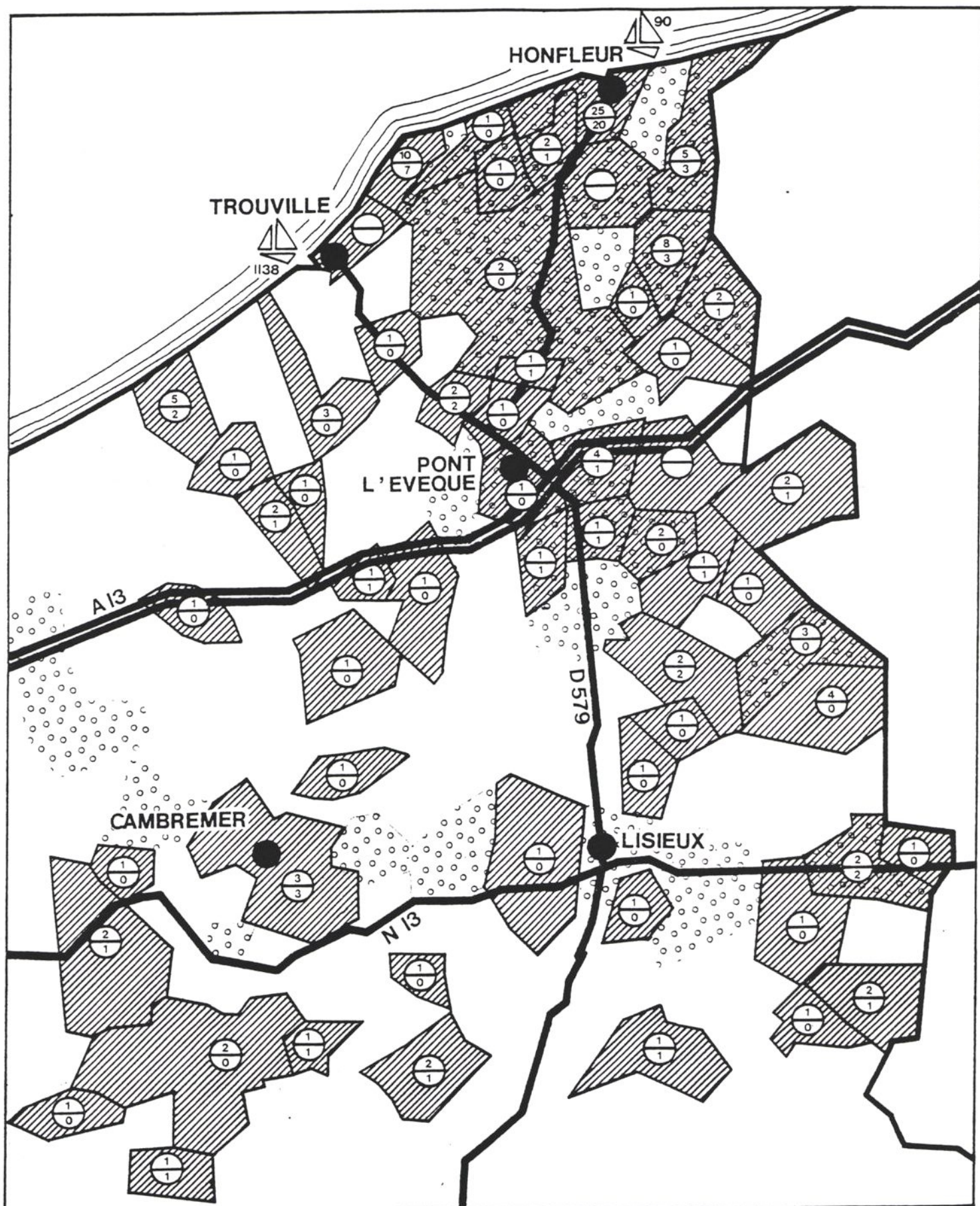


2. BARNEVILLE - CARTERET



3. AVRANCHES · COUTANCES · GRANVILLE





Le tableau ci-après fait apparaître la répartition des Anglais devenus propriétaires en 1988 selon les 3 départements :

	NOMBRE DE PROPRIETAIRES ANGLAIS EN 1988					
	1	2	3	4	5 et +	TOTAL
MANCHE	42	20	3	1	2	67
CALVADOS	55	11	7	0	2	76
ORNE	25	5	1	0	0	31
REGION	122	36	11	1	4	174
%	70%	20%	10%			100%

Si on prend en compte l'ensemble des communes à ce jour "dotées" de propriétaires de nationalité britannique, on constate qu'il existe 36 communes bas-normandes comptant plus de 3 propriétaires soit toujours 10% de l'ensemble.

On ne possède pas de renseignements sur la présence de propriétaires britanniques dans les grandes villes. Les collectivités n'ont pu nous fournir les renseignements.

2.7 - AU FAIT COMBIEN SONT-ILS ?

D'après un document du Crédit Agricole de LONDRES : "3000 Britanniques achètent chaque année une résidence secondaire en France...".

Dans le cadre de notre étude, on dispose de deux éléments :

- . l'enquête auprès des maires nous indique la situation actuelle : le stock
- . les enquêtes auprès des notaires et des agences voire celle auprès des maires nous donnent des renseignements sur les "nouveaux propriétaires" c'est-à-dire ceux de 1988.

Chaque enquête a ses limites :

- les maires, notamment les plus récents, ne connaissent pas forcément tous les mouvements dans le parc immobilier de leur commune notamment lorsqu'il s'agit de transactions récentes se déroulant en pleine campagne.
- les propriétaires anglais dans les principales localités bas-normandes (exemple Deauville, Lisieux, Granville) n'ont pas été pris en compte.

- sur les marges du territoire régional, des transactions peuvent être réalisées par des notaires en dehors de la Région et vice versa il est possible d'acheter un bien haut-normand chez un notaire Bas-Normand. Ceci nous a été confirmé dans le Sud-Manche : des notaires de Bretagne agissent pour le compte d'agences du Sud-Manche...

La seule source fiable est d'origine fiscale mais pour le moment son accès y est très difficile car les services des impôts ne distinguent pas très facilement la nationalité des contribuables. Le croisement de plusieurs fichiers serait nécessaire mais ceci nécessite un tel travail que l'administration y regarde à deux fois avant de se lancer.

Actuellement notre seule source disponible c'est l'enquête auprès des maires qui révèle 602 propriétaires anglais en Basse-Normandie en 1988.

En redressant les résultats compte-tenu du taux d'enquête et des grandes villes, ON PEUT ESTIMER A 700/800 LE NOMBRE DE PROPRIETES DETENUES EN BASSE-NORMANDIE PAR DES ANGLAIS.

Ce chiffre peut paraître faible voire décevant. Il est probablement sous-estimé, ne serait-ce que vis-à-vis du nombre de transactions réalisées par les professionnels de l'immobilier qui tourne autour de 300 à 400 avec un taux moyen de réponse de 40% et sans compter les deux grosses agences immobilières qui nous ont affirmé "une bonne centaine de transactions" mais après réflexion ...

CONCLUSION, en l'attente d'une confirmation par des sources fiables et exhaustives, ON PEUT MISER SUR 1000 PROPRIETES ANGLAISES DANS LA REGION.

*
* *

LES PROPRIETAIRES ANGLAIS - CUVÉE 88

Les maires ont affirmé qu'il y aurait eu 270 nouveaux propriétaires anglais en Basse-Normandie en 88, soit 310 à 350 minimum si on redresse les résultats pour les raisons évoquées ci-dessus.

Là encore, ce chiffre peut paraître sous-estimé :

- les notaires, avec un taux de réponse de 45%, avouent 200 transactions
- les agences, avec un taux de réponse de 35%, énoncent 256 transactions sans compter la centaine de ventes réalisées par chacune des deux plus grosses agences rencontrées.

Si on extrapolait, plus ou moins hasardeusement, sur la base des agences, on arriverait facilement à 1000 transactions au moins en 1988 ce qui paraît fort...

La S.A.F.E.R. de Basse-Normandie, d'après un sondage réalisé dans les notifications notariales dont elle est obligatoirement destinataire, estime à 300/350 le nombre de transactions en 1988 sur la base de ce qu'elle a à connaître. La S.A.F.E.R n'est pas consultée dans un certain nombre de cas : transactions dans les bourgs, dans les zones U des P.O.S., etc...

Par recoupement entre diverses sources, on PEUT ESTIMER A 500 LE NOMBRE DE PROPRIETES ANGLAISES ACQUISES DURANT LA SEULE ANNEE 88 SOIT 50% DU STOCK TOTAL - C'EST CELA QUI EST LE PLUS IMPORTANT

*
* *
*

EXPLOITATION DE L'ENQUETE DES MAIRES

- . Les 602 propriétés relevées se répartissent ainsi selon les départements :

MANCHE : 47% - CALVADOS : 39% - ORNE : 14%

- . Dans le tableau ci-dessous, on a la ventilation des propriétés acquises selon la date d'implantation,

	PROPRIETES ANGLAISES ACQUISES AVANT 1988	PROPRIETES ANGLAISES ACQUISES EN 1988 LOCALISEES DANS UNE COMMUNE ...		
		OU IL N'Y EN AVAIT PAS	OU IL Y EN AVAIT DEJA	TOTAL
MANCHE	167	60	55	115
CALVADOS	120	58	55	113
ORNE	49	34	4	38
	336	152	114	266

- . Les propriétés acquises dans de "nouvelles communes" (pour la 1ère fois...) représentent 57% des acquisitions de l'année. La répartition par département est la suivante :

MANCHE : 52% - CALVADOS : 51% - ORNE : 89%

- . Les propriétés acquises en 1988 par les Anglais (n=266) se ventilent de la façon suivante selon les départements :

MANCHE : 41% - CALVADOS : 48% - ORNE : 43%

- . Le Calvados et l'Orne pourraient être considérés comme des départements où l'investissement britannique se renforcerait aux dépens de la Manche, département d'accueil le plus ancien.

*
* *

En valeur absolue, le nombre d'Anglais ayant investi en Basse-Normandie peut paraître décevant, il ne représente en effet que 2% environ du total des mutations réalisées en Basse-Normandie. Mais il faut le replacer dans son contexte :

- Le nombre d'acquisitions de biens immobiliers par les Anglais a DOUBLE dans l'année...

- Ceci concerne un petit segment du parc immobilier régional, celui des RESIDENCES SECONDAIRES

- Mais on peut aisément le comparer...

soit au nombre de résidences secondaires neuves autorisées en Basse-Normandie en 1987... il représente environ le 1/4 de celles-ci.

soit au nombre total de constructions neuves individuelles autorisées dans le département de l'Orne en 1987... c'est-à-dire : 789.

III - QU'EN PENSENT LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

3.1 - UNE GRANDE DISPARITE

Pour estimer ce que ce nouveau marché représente vis-à-vis de l'activité soit des agences soit des notaires, nous disposons de deux sources de renseignements :

- l'enquête auprès des notaires avec un taux de réponse de 45%
- l'enquête auprès des agences avec un taux de réponse de 35%

Avant toute chose, il faut bien connaître les limites de ces deux enquêtes. Des doubles-comptes sont possibles : une transaction réalisée par une agence passe obligatoirement chez un notaire. Nous ne pouvons les détecter. Par contre, il est possible de les "suspecter" au travers de la répartition géographique des réponses comme l'indique le tableau ci-dessous. Dans les communes "frontalières", il est difficile de déceler les transactions ayant pu être réalisées par des notaires ou agences riveraines.

TAUX DE REPONSE PAR DEPARTEMENT				
ENQUETE ...	14	50	61	REGION
... NOTAIRE	38%	44%	54%	45%
... AGENCE	33%	51%	28,5%	35%

Proportionnellement c'est la Manche qui est la mieux "couverte", suivie de l'Orne et du Calvados.

Les professionnels contactés, soit par téléphone soit lors d'un entretien ont été surpris par deux choses :

- Que l'administration s'intéresse à ce sujet ! Mais tous ont coopéré très franchement.

Citons M. le Président de la Chambre régionale des notaires qui a procédé à une sensibilisation de ses confrères départementaux au cours des assemblées générales tenues au mois de novembre.

- La "brutalité" de la demande immobilière de la part des Anglais.

Au niveau du volume des transactions et de la part que cela représente pour eux, la situation est très contrastée :

- Entre 40 et 45% des notaires et des agences ne travaillent pas (encore) avec les Anglais
- 55% des notaires de la Manche et du Calvados et 65% de ceux de l'Orne ne travaillent avec les Anglais que depuis moins d'un an
- Parmi ceux qui traitent, ils sont quand même majoritaires... il faut noter que plus des 2/3 ont réalisé moins de 10 transactions dans l'année
- Et puis il y a les "grands" de la transaction avec les Anglais, c'est à dire ceux qui ont fait plus de 20 transactions dans l'année, voire nettement plus comme ces deux agences du secteur de Granville ou dans le secteur d'Honfleur.

C'est pourquoi, hormis les quelques "spécialistes", une grande partie des notaires et des agences reconnaît d'une part que, pour le moment, ce marché britannique ne représente pas une part importante ou significative de l'activité de leurs études ou agences mais que d'autre part, il existe une pression et que certains d'entre eux prennent ou vont prendre des dispositions pour s'adapter à ce marché.

3.2 - LES REACTIONS DU MILIEU PROFESSIONNEL

Il est certain que les agents immobiliers voire les notaires se trouvent dans une position délicate. Faut-il accentuer ses efforts sur le développement de ce nouveau marché ou bien rester méfiant devant ce que l'on pourrait peut-être définir comme une mode ? A la suite des entretiens que nous avons eus, il est possible de distinguer trois types de comportement des agents immobiliers :

1) L'agent immobilier en position d'attentisme : pour des raisons évoquées plus loin, c'est probablement la position la moins recommandée. En effet, l'agent est satisfait de pouvoir quelque peu augmenter son chiffre d'affaires grâce à une clientèle britannique, mais n'est pas du tout préoccupé par l'évolution du phénomène. Il répond favorablement en général à des confrères britanniques qui sollicitent sa collaboration en leur envoyant la liste des biens immobiliers proposés par son agence et en laissant l'agence anglaise trouver les clients sur place. Il partage ainsi sa commission avec son confrère britannique mais ne cherche pas à saisir d'autres opportunités plus "risquées" à son goût. Une simple collaboration "épistolaire" avec des confrères britanniques sera sa première et sa dernière étape!

2) L'agent immobilier réticent : Le plus souvent, ce type d'agent immobilier a pris conscience du potentiel qu'offre ce nouveau marché, il est prêt à s'y consacrer, mais peut-être en négligeant l'étape d'adaptation. Il refuse les offres de coopération de la part des confrères britanniques, veut agir seul pour ne pas se transformer en victime. "On les connaît les Anglais, ils arrivent sur la pointe des pieds, et demain ils s'implanteront à côté de notre porte".

Il est possible qu'un agent immobilier, en acceptant un ou des correspondants britanniques, fragilise sa position sur le marché dans une certaine mesure, mais ce système n'est-il pas à double tranchant ? Des opportunités existent, elles seront développées dans la troisième partie de notre étude.

3) L'agent immobilier rationnel : Cette catégorie d'agents immobiliers, qui n'exclut pas systématiquement celle des plus réticents, a le mérite de vouloir agir par étapes. L'agent est confiant et conscient du développement du marché avec la clientèle britannique. Il a accepté les offres de correspondants britanniques lui amenant ainsi de la clientèle anglaise. Il a signé des conventions, s'est déplacé en Angleterre, les a rencontrés et se trouve en contact permanent avec eux. En général, ce type de clientèle demande des sacrifices car elle ne vient en général que quelques jours et désire recevoir un maximum d'informations. Il faut donc être disponible, attentif, maîtriser la langue anglaise afin de laisser une image positive de la profession. L'agent immobilier qui s'adapte à ce type de clientèle en retirera le bénéfice à terme. En effet, l'acheteur anglais satisfait de la prestation d'un agent français sera le meilleur moyen d'acquérir une certaine notoriété Outre-Manche. Il ne manquera pas de donner l'adresse de cet agent qui a su si bien le recevoir. Le "bouche à oreille" marche bien en Grande-Bretagne et peut offrir l'avantage de supprimer un intermédiaire lors de transactions futures.

Cet essai de classification montre qu'il n'existe pas au niveau de la profession un large consensus dans la façon d'appréhender et de réagir face à ce nouveau marché immobilier. Le grand marché européen de 92 chagrine quelques uns qui parfois n'hésitent pas à "interpeler" l'Etat!

3.3 - UN MARCHÉ ACTUELLEMENT NON MAÎTRISÉ

Ce phénomène récent a surpris plus d'un professionnel de l'immobilier, certains ont vite réagi, d'autres se demandent encore comment réagir...

Tous reconnaissent que l'origine du phénomène vient d'Outre-Manche et qu'ils ont été acculés à réagir sous la pression de leurs confrères britanniques voire de certains intermédiaires, (sorte de rabatteurs) qui ont débarqué un beau matin en France : 70% des agents immobiliers ont été contactés par des confrères anglais (qu'ils aient ou non fait des transactions).

Les médias britanniques, les professionnels de l'immobilier d'Outre-Manche attisent le phénomène.

Les particuliers français qui cherchent à vendre leur bien s'y mettent également et "le bouche à oreille" aidant, ils "poussent" l'agent immobilier à vendre plus cher à un Anglais qu'à un Français voire à ne vendre (au prix fort) qu'à un Anglais. Si celui-ci refuse, ils le "menacent" d'aller donner leur bien à vendre à des agences "spécialisées"?

Souvent désorganisés, les agents immobiliers éprouvent bien des difficultés à contenir les vendeurs dans les limites raisonnables du marché, voulant éviter d'être considérés comme les auteurs d'une inflation "inconsidérée" des biens immobiliers. Cela serait néfaste pour la profession.

Un "petit" agent perdu en pleine campagne qui traite avec la clientèle anglaise nous confiait toute sa difficulté à s'organiser, ne pouvant compter sur l'appui du réseau dont il est membre, le phénomène n'étant pas encore ressenti de la même manière à l'échelon régional.

Certes il y a la loi de l'offre et de la demande qui régit également ce marché. Mais si ce dernier est rapide, il est à craindre que la profession, souvent très individualiste, cloisonnée, laisse passer une occasion de s'affirmer sur un marché qui peut être prometteur ; car, pour le moment, il ne concerne que l'immobilier individuel et à destination de résidences secondaires mais il peut concerner d'autres secteurs de l'immobilier... Certains l'ont déjà bien compris, ils ne subissent pas la pression, ils s'y adaptent et réagissent.

LA BASSE NORMANDIE : UNE CIBLE ... PARFAITE

I - A LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU MARCHÉ

Il semblait peu concevable d'essayer de comprendre un phénomène qui intéresse deux pays, sans se rendre de l'autre côté du "Channel" rencontrer les professionnels de l'immobilier britannique qui sont en fait les véritables investigateurs du mouvement qui a conduit et conduit les Britanniques à acheter en Basse-Normandie. Ce séjour en Grande-Bretagne s'est déroulé au début de décembre 1988. Sur les 15 contacts pris en Angleterre, seules deux agences immobilières se sont rétractées. Il s'agit de "*VILLOTTEL Ltd.*" et de "*MAISONS FRANCAISES*". Mieux comprendre les raisons profondes qui incitent les Britanniques à venir en Normandie, tel était l'objet de ce séjour Outre-Manche.

1.1 - LA CONJONCTURE ECONOMIQUE EN GRANDE BRETAGNE

La conjoncture économique anglaise a entraîné un mouvement de masse vers Londres et le Sud de l'Angleterre. Dans le Nord du pays, la situation de l'emploi est inquiétante. La carte ci-après fait clairement apparaître les disparités régionales du chômage en Grande-Bretagne.

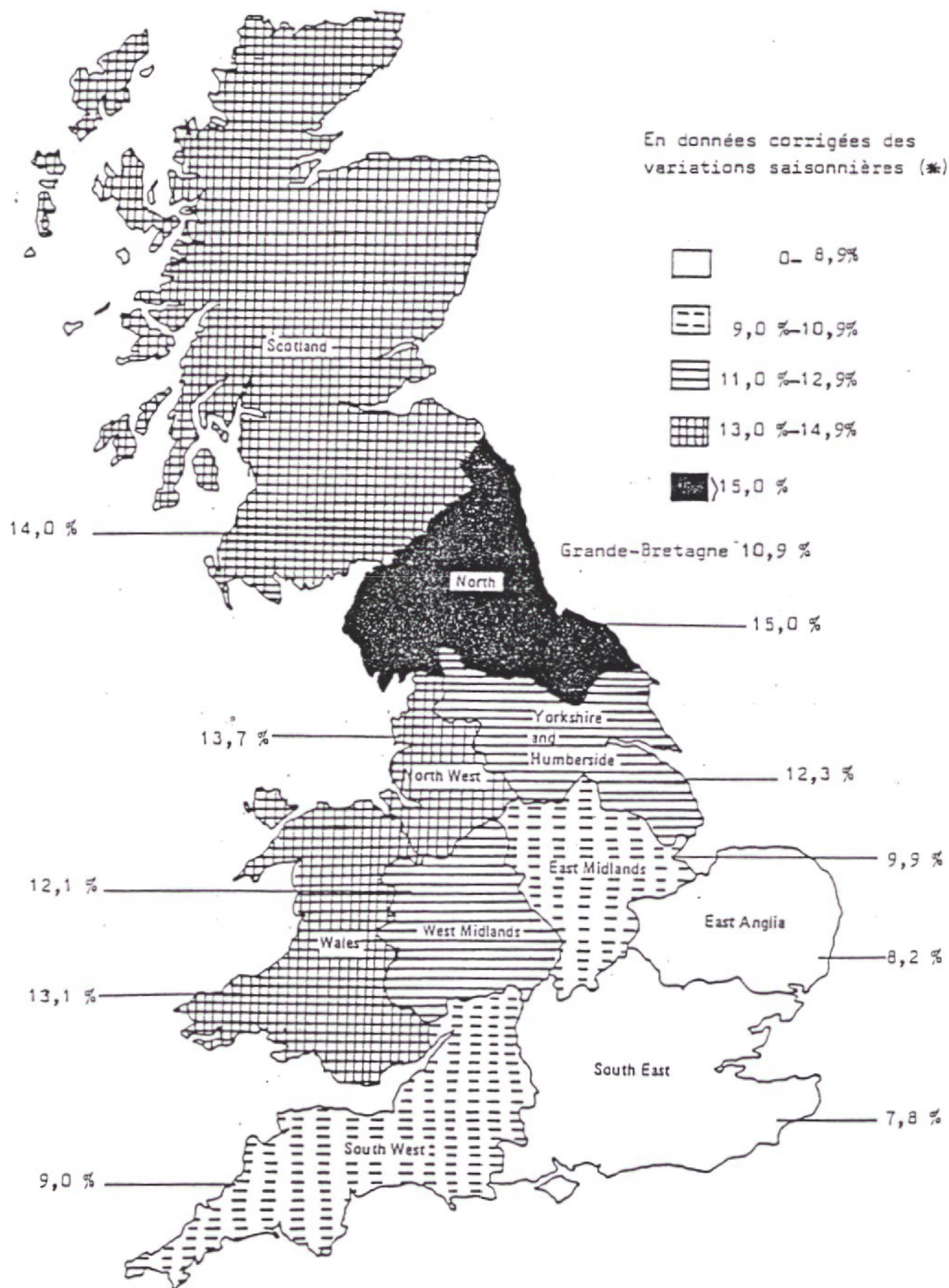
Toutes les études économiques récentes confirment que le Sud-Est de l'Angleterre connaît actuellement une expansion économique sans précédent, alors que le Nord du pays stagne ou régresse. Ce phénomène provoque des migrations intérieures vers la partie riche du pays où l'on trouve plus facilement du travail. Cette migration vers le Sud du pays, où l'on peut constater une certaine concentration industrielle (mais en 1988 on a constaté des tendances à la décentralisation), fait que, selon un de nos interlocuteurs britanniques, les 3/4 de la population vivent dans la moitié sud du pays.

Les densités de population et de circulation sont devenues excessives dans certaines régions. Cette afflux a eu des conséquences sur le marché de l'immobilier dans les régions qui ont connu un développement économique important au cours des dernières années.

1.2 - L'INFLATION GALOPANTE DES PRIX DANS L'IMMOBILIER

Le marché de l'immobilier en Grande-Bretagne connaît des cycles d'environ huit ans. Nous arrivons actuellement en fin de cycle. En clair, cela veut dire que si ces deux dernières années, l'immobilier a connu une inflation de 25 à 30% par an sur Londres et ses environs, l'augmentation des taux d'intérêt va entraîner la stabilisation des cours de l'immobilier pour une période de deux ans environ. Cette fin de cycle va donner naissance à un phénomène de propagation de l'inflation des prix de l'immobilier vers des zones plus éloignées.

LES DISPARITES REGIONALES DU CHOMAGE EN GRANDE-BRETAGNE (%)



*exceptés les jeunes dernièrement sortis du système scolaire

Source : Gazette of Employment
Juin 1987

Actuellement, le prix moyen de l'immobilier en Angleterre est de £ 59,000. Dans le Sud-Est, le prix moyen atteint £ 80,000. D'après un rapport publié début juin par l'office central des statistiques britanniques, le prix des maisons et des appartements a augmenté de 128% entre 1981 et 1986 dans la région de Londres. A Portsmouth, le prix d'une petite maison de 3 PP. en périphérie du centre est passé de £ 60,000 à £ 120,000 en moins de six ans (1£ = 10 F).

Les flux de migrants vers le Sud du pays ont provoqué une saturation de l'offre. Toutes les propriétés du Sud de l'Angleterre ont été récemment "retapées" et revendues avec une plus-value intéressante. Il ne reste plus rien de bon marché dans le KENT ou le SURREY. La spéculation immobilière va bon train de ce côté là du Channel. Grâce à l'action des médias britanniques, l'autre côté du Channel est vite apparu, comme une terre de prédilection pour accueillir l'expansion normale due à ce "boom" économique. Bon nombre d'Anglais ont "découvert" qu'en fait, la France n'était pas si loin...

1.3 - LE MARCHÉ DU LOGEMENT

Au milieu des années soixante-dix, partant d'un constat sévère sur l'état du patrimoine immobilier et des politiques menées jusqu'alors (mode de production et de gestion trop rigide, offre inadaptée à l'évolution des demandes), le "*Department of the Environment*" (D.O.E.) définissait de nouvelles priorités pour la politique du logement. Il préconisait l'instauration de mesures fortement incitatives à l'accession à la propriété.

Reprenant pour l'essentiel les orientations de ses prédécesseurs en les radicalisant, le gouvernement élu en 1979 lançait alors une vaste réforme du logement avec le "*Right to buy*" qui permet notamment au locataire d'un logement municipal d'exiger de la collectivité locale propriétaire qu'elle lui vende le logement qu'il occupe, et cela à un prix très faible. La spécificité du parc locatif social britannique est d'être construit et géré directement par les collectivités locales. En 85/86, la vente aux occupants est supérieure au rythme de la construction neuve. L'idée à terme était de faire de chaque britannique un propriétaire et de développer la propriété à bon marché. Le taux de propriétaires en Angleterre est de 65% contre 50% en France. Il faut noter que le système d'accession à la propriété en Grande-Bretagne est relativement souple : facilité de passage d'un marché à l'autre (existant/neuf), apport personnel peu élevé, faiblesse des frais de mutation, déductions fiscales. Ce système favorise la mobilité résidentielle.

Les statistiques montrent, qu'en moyenne, un Anglais change huit fois de logement dans sa vie, alors qu'un Français ne le fait que trois. Cette mobilité résidentielle provoque une plus forte rotation dans les différents segments du parc de logement britannique et explique un moindre attachement que le Français à "sa maison", "son domicile", "sa propriété"...

Le nombre de transactions immobilières en Angleterre a été estimé à 1.250.000 en 1986. C'est un marché économique puissant et, en volume, trois fois plus important que le marché français. Trois raisons principales expliquent ce dynamisme :

- le financement du logement, complètement modifié par les nouveaux systèmes des années 80.
- le coût très peu élevé de la fiscalité de la transaction immobilière.
- le nouveau visage de l'agence immobilière anglaise qui réalise 85% des transactions (France : 45%).

Depuis 1980, les prêts "*flat*", non amortissables et en quasi totalité à taux variables, mis en place par les compagnies d'assurances, ont réalisé une quantité dominante de financements des acquisitions de logement. Les établissements spécialisés réalisent le reste des transactions.

En Angleterre, le coût d'un changement de domicile est très inférieur au coût français. Le total des divers frais ne dépasse pas 5,15% du prix de l'acquisition contre 15 à 16% pour une vente par agent immobilier en France. Bénéficiant de ces facteurs positifs, les "*estate agents*" sont des partenaires reconnus.

De taille identique aux agences françaises, les 11.000 agents immobiliers anglais représentent 16.000 points de vente dont 30% appartiennent à des chaînes ou des groupes financiers. Si certaines franchises pointent leur nez, le phénomène principal a été la prise d'intérêt des agents immobiliers dans le secteur des compagnies d'assurances, des banques, et des sociétés de courtage. Toutes ont une perspective de développement et de croissance très fortement programmée d'ici 1993.

L'importance du marché des transactions immobilières, et notamment le développement vers la France, a incité le Crédit Agricole *London Branch* à créer un nouveau département "*Personal Finance division*" chargé de mettre en place des produits financiers tournés vers les particuliers et notamment vers l'immobilier. Parmi les axes de développement envisagés, citons le financement de résidences secondaires acquises par des Britanniques en France.

1.4 - LA POLITIQUE DU CREDIT

La mobilité résidentielle, beaucoup plus grande en Grande-Bretagne qu'en France, a des implications sur la politique du crédit.

D'une part, les Anglais commencent à acheter un logement très jeune, d'autre part, les caractéristiques d'emprunt sont différentes. En France, les emprunts sont à taux fixe sur une période de 15 ans maximum et pour 80% de l'investissement. Une partie du remboursement est destinée aux intérêts, une autre à l'assurance et une dernière partie est consacrée à l'amortissement du capital. De plus, il peut y avoir des pénalités pour remboursement anticipé. En Grande-Bretagne, l'emprunt est à taux variable, sur une période de 25 ans maximum et pour 75% du montant de l'investissement.

Le prêt "flat", évoqué auparavant, consenti sur 25 ans, permet à l'échéance d'affecter le capital constitué soit sur une police d'assurance-vie soit sur un plan retraite. Une partie des remboursements est considérée comme des versements d'épargne. Le capital ainsi constitué rembourse à terme le capital prêté pour l'acquisition du bien. L'intérêt de ces plans de financement est également lié à la fiscalité des contrats permettant de déduire des revenus et impôts : les versements d'épargne, les contributions au plan de retraite, etc... Chaque mois, une partie du remboursement, qui est bien entendu variable, est destinée aux intérêts, mais la différence, nous expliquait *Mme DEMALDENT du Crédit Agricole de Londres*, vient du fait que l'autre partie du remboursement va dans un fonds de SICAV. A l'échéance du prêt, les fonds de placement sont réalisés pour rembourser le capital. Le surplus, s'il existe, est versé à l'emprunteur. Cela permet de bénéficier de la bonne évolution du fonds de SICAV.

On regarde tous les 3-4 ans l'évolution du fonds de SICAV pour voir s'il est nécessaire de réajuster les remboursements qui sont calculés en fonction des prévisions de l'évaluation du fonds.

La conséquence directe de la politique gouvernementale en matière de logement, est que le "*Mortgage*" (ou emprunt) a une durée de vie moyenne de cinq ans.

II - DES ANGLAIS CONQUERANTS

2.1 - UNE CONJONCTURE FAVORABLE

La politique économique favorable de ces dernières années a eu une incidence directe sur le comportement des Anglais à l'étranger.

Ceci s'est notamment traduit par une progression de l'investissement britannique dans l'immobilier de loisirs notamment dans différents pays étrangers.

La politique socialiste d'avant 1979 n'incitait guère les investisseurs privés à sortir des devises de Grande Bretagne car il existait une taxe sur l'exportation des devises de près de 40%. La politique THATCHER a redonné confiance en matière d'investissement.

Les particuliers considèrent qu'ils peuvent désormais investir à l'étranger sans aucun problème, ils se sentent riches et pour cause. La progression des salaires, en données corrigées des variations saisonnières, a atteint 9% sur les douze derniers mois, en octobre, en Grande-Bretagne.

La Grande-Bretagne connaît son 28ème mois consécutif de baisse du chômage (3,2 millions de chômeurs durant l'été 1986 contre 2,1 millions en novembre 1988). Cette baisse continue du taux de chômage fait que celui-ci ne concerne plus que 7,5% de la population active.

Chose incroyable, les riches britanniques d'hier sont encore plus riches aujourd'hui. En effet l'année dernière, les plus grosses tranches d'imposition ont vu leur taux baisser passant de 60% à 40%. Cette baisse du taux d'imposition a été de moindre ampleur sur les tranches inférieures, mais cela a permis à des gens aisés de bénéficier de liquidités importantes, favorisant notamment l'investissement Outre-manche, dans des propriétés de type traditionnel notamment.

L'inflation des prix de l'immobilier dans le Sud de l'Angleterre représente également une source de liquidités supplémentaires pour les propriétaires britanniques. En effet, la législation britannique en matière de crédit étant différente de celle de la France, il est possible d'hypothéquer le bien immobilier dont on est propriétaire afin de disposer de liquidités et pouvoir acheter ainsi ce que l'on désire : voiture, bateau, etc...

L'équité du *Mortgage* est la valeur actuelle du bien immobilier, déduction faite du solde à rembourser. Prenons un exemple : une maison vaut actuellement £ 55,000. Il reste £ 15,000 à rembourser. L'équité du *Mortgage* est donc de £ 40,000. Comme depuis quelque temps le prix de l'immobilier est monté en flèche, la garantie hypothécaire d'origine est devenue plus importante. En effet, une maison achetée £ 100,000 il y a 3 ans qui a aujourd'hui une valeur marchande de £ 200,000 offre de meilleures garanties à la banque.

Par ailleurs, une partie du capital emprunté ayant été amortie, la possibilité de réhypothéquer et donc de répartir à zéro est offerte aux propriétaires afin de disposer d'une somme supplémentaire. Cette procédure de "remortgage" est aussi fonction d'une nouvelle évaluation de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Le "remortgage" n'est consenti que pour des sommes minimum de £ 15,000, et pour des sommes maximum fonction du salaire des emprunteurs. Les conditions de l'UCB-Group en Grande-Bretagne sont les suivantes :

salaire principal	x 3	= £ 75,000
+ salaire secondaire	x 1	= £ 10,000
- l'emprunt existant		= £ 30,000

maximum remortgage		= £ 55,000

2.2 - LA GRANDE CAMPAGNE DE PUB DES PROFESSIONNELS DE

L'IMMOBILIER

Ces diverses possibilités offertes aux particuliers de disposer de liquidités supplémentaires ont incité les professionnels de l'immobilier britannique à lancer une large campagne médiatique en faveur de l'investissement dans l'immobilier en France.

Il est difficile de comptabiliser les articles vantant d'une part, les charmes de la France et d'autre part, ses produits immobiliers. S'appuyant sur les prix dérisoires pratiqués sur le marché intérieur, les professionnels de l'immobilier britannique se sont chargés de la promotion des maisons "bon-marché" du Nord et du Nord-Ouest de la France en faisant passer, par le biais de la presse, des photographies de magnifiques demeures à des prix considérés en Grande-Bretagne comme dérisoires. Fin 1987, "le Financial Times" qualifiait ainsi la Normandie : "La Normandie est le lieu de prédilection des fermettes et des châteaux".

F. RUTHERFORD, responsable de la plus grosse agence immobilière anglaise, interrogé par "The Observer", expliquait les raisons du faible prix des biens immobiliers en France comme la conséquence d'une politique socialiste inspirant peu confiance aux Français. Il poursuivait en disant d'en profiter maintenant, car le retour de la droite se traduirait par une augmentation des prix. D'autres ont joué la carte 1993 et la création d'un lien fixe entre l'Angleterre et la France.

Ce vaste mouvement médiatique a eu un fort impact sur les Britanniques, qui, confiants, ont décidé d'investir en France pour acheter une résidence secondaire.

Dernièrement, le "Daily express" a organisé un concours avec comme premier prix une maison en Normandie. Il semblerait que le succès du concours ait dépassé toutes les espérances, se traduisant par une augmentation significative de la vente du journal. Tous les journaux ont consacré ou consacrent des articles au marché immobilier français : "The Sunday Times" "The Financial times" "The Daily telegraph" "The Observer" "The Evening standard" "The Independent" etc...

A winter exhibition aims to warm up the market in Continental holiday homes

The accent is on France

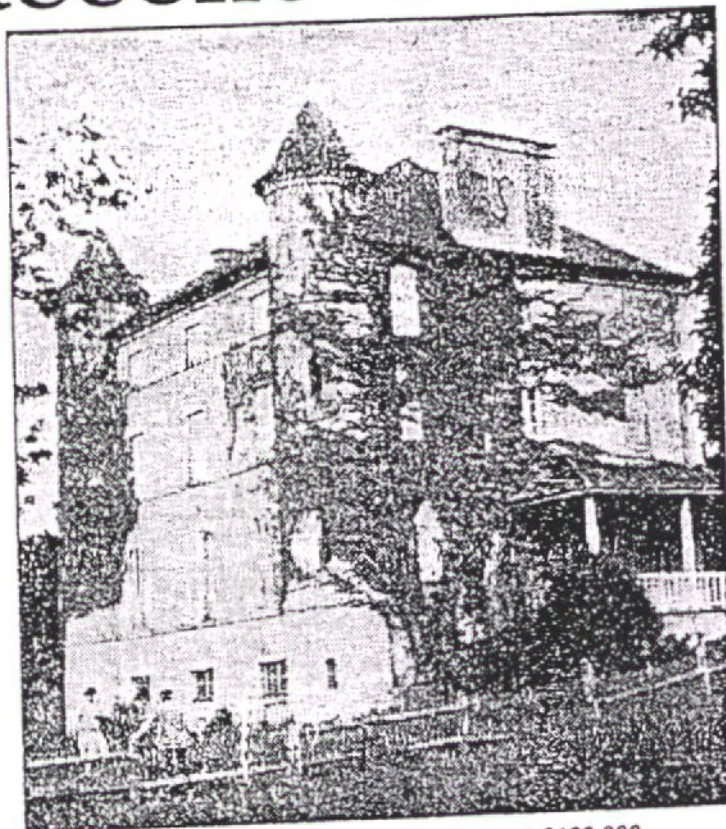
OVERSEAS property salesmen wisely choose early February to promote holiday homes in Britain and today, at the Waldorf Hotel, London WC, more than 50 of them are offering thousands of properties in Spain, Portugal, France, Italy and the Canaries at the Homes Overseas Exhibition.

Perhaps a little bored with Spain, where most British second home owners buy because of the reliable climate, I am wondering if 1987 will see the return of France as a destination for overseas investment in private bricks and mortar.

F. Rutherford & Co of Brompton Road, London SW, specialists in several areas of France, say prices have been static for several years because of the left-wing Government and the consequent lack of confidence in real estate.

It has been the argument ever since the arrival of Mitterrand as President, though a move back to the Right has, say Rutherford's, made the French themselves more inclined to buy. This has meant a corresponding increase of prices.

Rutherford's argument goes on: An unstable exchange rate has meant a lot of people want to buy before things get worse. The current political situation in the



Baronial style: Norman chateau at £160,000.

So far as the well-trodden Spain is concerned, one British company based at Brighton, Intercontinental Property Investments, is boldly promoting holiday homes on the Costa Brava, not more than 15 minutes away from the French border, though they wince when you mention Costa Brava because of its long association with the package holidays that first corrupted an unspoiled coast 30 years ago. They prefer to call it the Golfo de Rosas where developments at La Escala include flats at around £24,000.

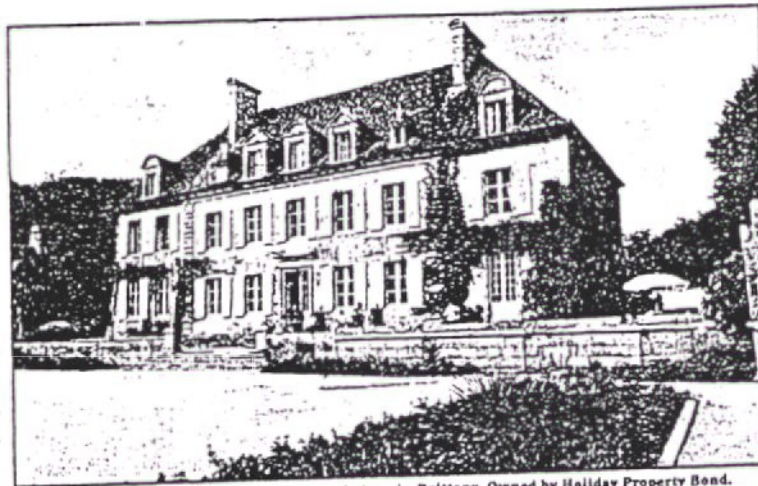
Perhaps 1987 will also turn out to be the international property year in which British buyers will at last learn to treat with caution high-pressure salespersons flogging timeshare in Spain and Portugal.

The scandal of ruthless hard-sell on the Costa del Crime has produced a Government health warning in the form of an advisory document issued by the Department of Trade, and it has also produced a new association of the larger timeshare operators, the Timeshare Developers Group, (Barratt, European Ferries, Kennning Atlantic, Langdale, McInerney and Wimpey) launched to clean up the tarnished image of

THE OBSERVER (8 Février 1987)

Cheryl Taylor looks at homes in Normandy and Brittany

Value across the Channel



"Le Manoir de Hilguy" - 17th century chateau in Brittany. Owned by Holiday Property Bond.

PROPERTY prices in Normandy and Brittany have remained static over the past year, but agents are now reporting interest from British and German buyers and values are starting to rise. Both regions are tailor-made for traditional rustic streets with prices to suit most pockets. Newly-built homes are in on the ground and pricier.

Normandy has the cream of the farmhouses and chateaux, while Brittany offers better value in rural stone cottages and village houses. Traditional hatched cottages, old timbered village houses, or tumble-down armhouses are popular with British buyers. Some choose a romantic 14th century chateau, or converted watermill.

Prices range from about 10,000 for a crumbling stone cottage, just two-up and two-down, in deepest Brittany. You would have to spend at least another 10,000 to make it habitable. A fully converted farmhouse in Normandy with tables, guest house and five acres of land would cost closer to 250,000. A more basic farmstead, begins at about 12,000 and a pristine Normandy man-

sion, with six bedrooms, oak panelling and mod. cons costs closer to 280,000.

Homes needing renovation are good value, often with three times as much space in adjoining outbuildings and barns as in the living area, leaving room for expansion. Three or four rooms are usually habitable, but you may need to add cooking and hot water facilities, install a bath and toilet and lay concrete or wood over earthen floors.

Winters in Northern France can be chilly so make sure the roof is sound; repairs can be costly. You should set aside a sum equivalent to the cost of the property for essential repairs. Beware of rustic water and electricity installations; they can cost a small fortune.

Some French banks may lend you up to half the purchase price on a property requiring renovation to pay for repairs. Loans are repayable over 10 years and interest rates will depend on French base rate. In France the buyer pays any estate agent's fees, which are usually about 4 per cent. Most reputable British agents

specialising in selling French property will include these fees in the price.

Another built-in cost is 18.6 per cent VAT, payable when you buy a newly-built property. This is usually included in the quoted price, but check. Legal fees are about 2 to 3 per cent on resale property, plus 7 per cent Government taxes. Buyers should allow at least 10 per cent on top of the purchase price to cover legal fees, transfer costs, taxes and other liabilities.

Several British estate agents handle property sales in many regions of France with help from French agencies.

French Property Consultants, Frank Rutherford and Compa-

ny, 51 Drompton Road, London SW1 (Tel. 01-581 1978) has been active in France for more than a decade. It offers a range of properties from ruins to the fully renovated, specialising in value-for-money inland, and less fashionable coastal resorts.

Rutherford's offerings range from about 10,000 for the ruined shell of a Brittany cottage, to about 285,000 for a listed 18th century Norman presbytery, fully restored and steeped in history with stables, farmbuildings and almost two acres of land.

A simple village house, two hundred years old and scarcely modernised, will set you back about 10,000, while the converted version, with fine oak

beams, original stone fireplaces, modern kitchen and bath will cost anything from 20,000. A traditional Breton granite cottage with steeply sloping roof, thick walls and an adjoining outbuilding, Dutch barn and five acres of agricultural land was recently on sale for 18,500.

The magnificent 17th century converted watermill Moulin Boriou, close to Scer in Brittany, was priced at 120,000. It has been carefully restored and modernised, with vast beamy rooms and exposed stone walls. It is tucked in a leafy glade with duck pond in front and surrounded by seven acres of farmland.

Coastal properties are a favourite. Le Port de Crouesty is a new holiday-home complex by a marina, close to the popular sailing area of Vannes in southern Brittany. It has been designed in a traditional Breton fishing village style, with little shops, restaurants and bustling quayside activity. There are 300 moorings and facilities for boating, watersports and craft maintenance.

The 240 units built around the marina by Pierre et Vacances, one of France's largest leisure developers, include studios from 20,000, and a range of one and two-bedroom flats. Frank Rutherford and Company is the UK agent.

You can even buy a romantic old chateau with four turrets and a moat, but you may have to spend a fortune on restoration and upkeep.

Chateau prices start at about 125,000 for a sizeable residence such as the 17th century Chateau de Varennes, recently on sale in Normandy through Rutherford. It has 10 bedrooms, four large reception rooms, 11 hectares of parkland and wood land, caretaker's lodge, stables and a chapel in the grounds.

La Presse anglaise en 1988

the Normandy invasion by bargain-hunting housebuyers —



Chateau at St Julien in the Mayenne district



£18,000

A barn at Hautot with the look of a mansion



£40,000

A charming cottage at the village of Omonville



£40,000

Plenty of potential at this Thiel farmhouse



£45,000

A neat six-room house at Torcy, near Dieppe

end
for
300

La Bonne Vie

CHRIS HARRIS and Janet Hoskyns, married but unencumbered by children, are two London schoolteachers in their thirties with a *maison secondaire* in the gently rolling Charente district of France.

Every school holiday and every half-term, they leave the rigours of the classroom far behind and escape to their spacious stone farmhouse—to the delights of oysters, inexpensive wine and the dignified pace of *la bonne vie française*.

Four years ago, they paid £12,000 (which legal and estate agent fees brought to a total of £15,000) for a 75-foot-long farmhouse and walled garden, complete with outbuildings, wine press and spreading fig tree, and an allotment-sized garden a couple of yards away across the road. The farmhouse is one of half-a-dozen buildings in a hamlet which has grown out of three large Cognac farms and stands, like an island, rising out of fields of sunflowers and vines.



house in France in reach of almost anybody who pays out for a summer holiday"

RUTHERFORDS, agence immobilière londonienne qui se considère comme le n°1 sur le marché, reçoit depuis quelques mois environ 200 demandes par semaine pour des propriétés en France : *FRENCH ASSOCIATES*, agence située dans le Sud de l'Angleterre à Robertsbridge, reçoit depuis 3-4 mois, 500 demandes par mois dont le quart pour le Nord/Nord-Ouest de la France.

M. FARRANT, de *FRENCH ASSOCIATES*, qui travaille depuis 15 ans sur le marché français, se réjouit de cette campagne lancée principalement par de nouveaux arrivants qui ont décelé l'opportunité que pouvait offrir le marché français. Du fait de leur notoriété, les principales agences, traitant depuis longtemps sur le marché de l'immobilier en France ont été les principales bénéficiaires des retombées médiatiques, commanditées par les "jeunes" agences.

RUTHERFORDS "un ancien" a quand même profité de cette campagne pour lancer l'an dernier une campagne publicitaire télévisée.

2.3 - LES EFFETS "93" ET "TUNNEL"

La Grande-Bretagne s'est souvent trouvée isolée dans la Communauté Européenne, notamment pour des raisons politiques.

Un sondage ayant révélé que seulement 37% des Anglais interrogés avaient conscience de l'échéance européenne de 1993, les autorités britanniques décidèrent de lancer une large campagne télévisée en faveur de l'Europe.

La relance de la prise de conscience du grand marché unique fut un argument supplémentaire repris au bond par les professionnels de l'immobilier qui, en 1987, s'en sont abondamment servis pour augmenter la pression auprès des investisseurs potentiels que sont les particuliers.

Chacun sait que l'Angleterre est une île, or l'ouverture de l'Eurotunnel, lien fixe entre l'Europe continentale et les Iles Britanniques, fit découvrir à beaucoup que la France en particulier n'était pas si loin. Depuis janvier 1986, les Anglais comprenaient que leur insularité n'était plus un handicap et que ce tunnel faciliterait leur intégration européenne. L'ouverture de l'Eurotunnel et l'ouverture du grand marché européen de 1993 furent des arguments repris souvent par les médias pour donner confiance aux Britanniques.

La "Manche Libre" du 20 janvier 1986 titre : "le tunnel sous la Manche intensifiera les flux commerciaux tant internes qu'externes : il sera loin le splendide isolement britannique !"

Des articles recueillis dans les magazines britanniques montrent que "l'effet tunnel", s'il a une implication pour le Nord de la France, est également exploité pour inciter à acheter en Normandie. Des cartes schématiques définissent les futurs axes routiers et ferroviaires du Nord de la France.

Commentant une carte du futur réseau routier et ferroviaire du Grand Ouest, le journaliste *David LAWSON* titre : "Quand le tunnel ouvrira, les petites maisons de campagne du Calvados ne seront qu'à une soirée de voiture".

Les professionnels de l'immobilier ayant repris à leur compte le slogan de "l'Europe pour tous", l'opportunité de pouvoir acquérir une propriété à bas prix dans notre région ne pouvait être négligée. "Il n'y a pas de meilleure époque pour acheter de la pierre en France", précise *Thomas JINKS* de l'agence "*MAISONS FRANCAISES*", nouvellement implantée à Londres.

2.4 - DES PROFESSIONNELS BIEN ORGANISES

Les "*Estate agents*" ont réalisé 85% des transactions immobilières en 1986, soit presque deux fois plus que leurs confrères de l'hexagone. 30% des points de vente appartiennent maintenant à des chaînes ou groupes financiers (compagnies d'assurances, banques, sociétés de courtage...). La profession est en relation avec une institution professionnelle d'hommes de l'art diplômés : *La Royal Institution of Chartered Surveyors*. Il existe aussi quelques organisations syndicales. Parmi celles-ci, la N.A.E.A. (*National Association of Estate Agents*) est la plus représentative avec 5 500 membres, la plus reconnue auprès des médias, de la presse, des négociateurs... Mais il n'y a aucun service rendu comme ceux que la F.N.A.I.M. en France peut offrir à ses adhérents.

Même si c'est un "job" et une activité bien considérés et qui positionnent favorablement sur le plan social, la situation des petits cabinets face aux groupes financiers demeure préoccupante.

Quelques franchises commencent à poindre le nez sur le marché : "*CENTURY 21*" franchise américaine devenue britannique récemment et "*ABBEY NATIONAL*" la franchise anglaise la plus importante.

Ce qui est à la fois original et inquiétant, c'est l'intérêt porté au domaine immobilier par des compagnies d'assurances, des sociétés de courtage et des banques qui veulent créer des réseaux à leur enseigne en rachetant notamment des agences existantes. Toutes ont une perspective de développement et de croissance très forte d'ici 1993. Pourquoi ? Les agences étant à l'origine du prêt, du contrat d'assurance-vie ou du contrat de retraite, il est vite apparu, pour ces compagnies que le meilleur endroit pour capter la clientèle c'était lorsqu'elle se trouvait chez un agent immobilier au moment de la tractation ...

Quoiqu'il en soit, l'agence immobilière britannique a un "look" très moderne et elle est très forte sur la démarche marketing. La présentation des biens à vendre est optimale ; l'accueil est très étudié. Les agents anglais ont un souci permanent du service client et de la performance de vente.

Les professionnels anglais de l'immobilier ont pris le temps de s'organiser, mettant de côté tous les atouts pour capter ce nouveau type de clientèle. Bien organisés, ils cherchent à maintenir le contact le plus longtemps avec cette clientèle et à poursuivre leurs politiques de promotion auprès du public.

Généralement, pour bien se démarquer des autres agents immobiliers, les agences qui veulent être considérées comme des spécialistes de la vente en France prennent des noms à consonnance française : "*French associates*", "*a place in France*", "*Francophiles*", "*Ici France*", "*Maisons Françaises*", "*Normandy properties*", etc...

STATELYS ESTATE AGENTS.
17 The Hammer
Chichester
West Sussex
PO19 4JL

Telephone: (0245) 771771
Fax: (0245) 531549



OVERSEAS PROPERTY QUESTIONNAIRE

COUNTRY OF INTEREST.....

DATE OF ENQUIRY.

NAME.

ADDRESS.
.....

TELEPHONE.

TYPE OF PROPERTY.

APARTMENT. ☐ TOWN HOUSE ☐ VILLAGE ☐ FARMHOUSE ☐ SEA ☐

RURAL. ☐

NUMBER OF BEDROOMS. ☐ 1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐

OTHER REQUIREMENTS.....

LOCATION.

PRICE RANGE.

MAIN OBJECTIVES.

INVESTMENT ☐ 2ND. HOME ☐ HOLIDAY HOME ☐ RETIREMENT ☐

PERMANENT RESIDENCE. OTHER PURPOSE.....

RENOVATION ☐ HABITABLE ☐

TIME SCALE TO PURCHASE. IMMEDIATE ☐ 3 MONTHS ☐ 6 MONTHS ☐ OR ☐

FINANCE.....

PERSON DEALING WITH ENQUIRY.....

Ceci afin de retenir l'attention uniquement sur leur seul nom. Parfois leur intitulé d'agence est nettement plus directif : "*TROU NORMAND*" ou "*MANCHE VACANCES*".

La façon de promouvoir les produits immobiliers est sensiblement la même dans toutes les agences. Elles travaillent sur brochures ou catalogues où un nombre important de propriétés sont proposées aux clients.

Notre chargé d'études stagiaire Thierry DELANGE a pu assister, dans une agence de Chichester, à la première prise de contact d'un client potentiel avec l'agence *STATELYS*. Avant la présentation des brochures, l'agent immobilier fait remplir un questionnaire au client (cf modèle), puis, en fonction des réponses apportées, il présente les catalogues décrivant environ 150 propriétés en Normandie, localisées grâce à une petite carte, accompagnées de nombreuses photographies (intérieur et extérieur) et avec un descriptif très complet.

"J'ai pu remarquer lors de ce premier contact, mais aussi par la suite, que les agents immobiliers anglais connaissaient parfaitement, non seulement le marché de l'immobilier dans notre région, mais également la région des propriétés à vendre grâce à de nombreux déplacements en France".

Rapidement s'établit un climat de confiance entre le client et l'agent immobilier capable de répondre aux questions les plus diverses de la part du client. Le client sélectionne ensuite quatre ou cinq propriétés et demande un temps de réflexion. Par la suite, si le client revient, l'agent immobilier organise la visite en France en mettant le client en rapport avec son correspondant, s'il en a un, et va même jusqu'à proposer d'accompagner le client s'il le désire."

L'expérience aidant, ce questionnaire préliminaire permet de classer les clients, car "après le premier contact", disait *Barry HALL de NORMANDY PROPERTIES*, "je peux dire que dans les 3/4 des cas, je sais si le client achètera". Etant donné que l'agence n'a pas toujours le type de bien recherché, cela permet de relancer opportunément le client. Certaines agences, telles *FRENCH ASSOCIATES* ou *RUTHERFORDS* distribuent à leur clients des brochures avec un choix important de propriétés. Quelques exemples figurent ci-après.

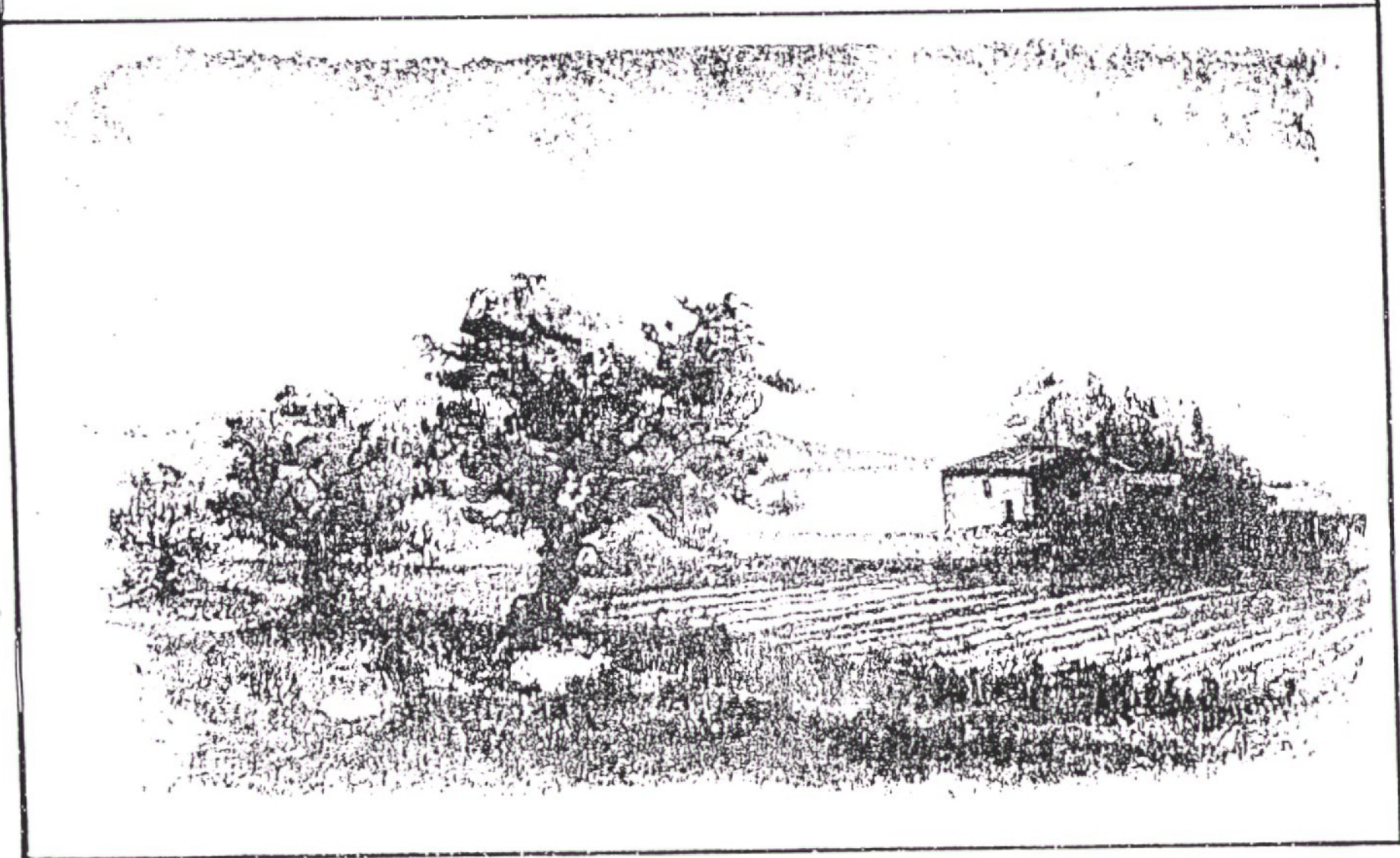
Mr. FARRANT, de l'agence *FRENCH ASSOCIATES* nous a donné un exemplaire des deux brochures destinées à sa clientèle. La première "*opportunities in France*" décrit les différentes régions Françaises (*the most popular régions of France*) et la seconde "*Guidelines to property purchasing in France*" donnant les principaux renseignements qu'il est nécessaire de connaître lorsque l'on veut acheter une résidence en France : la législation, les impôts et autres taxes etc...

Le client dispose ainsi d'un certain nombre d'informations nécessaires et précises s'il veut acheter un bien immobilier en France et peut aussi choisir la région d'implantation sur catalogue ! Ces quelques exemples montrent la bonne organisation générale des agences immobilières qui, pour la plupart d'entre elles, "croulent" sous l'affluence de demandes. De ce fait, elles ne relâchent pas leurs efforts de promotion. Elles organisent, individuellement ou massivement, des "exhibitions" (exposition ou forum) attirant un public nombreux.



FRENCH ASSOCIATES
ROBERTSBRIDGE HOUSE
ROBERTSBRIDGE, EAST SUSSEX TN32 5AN

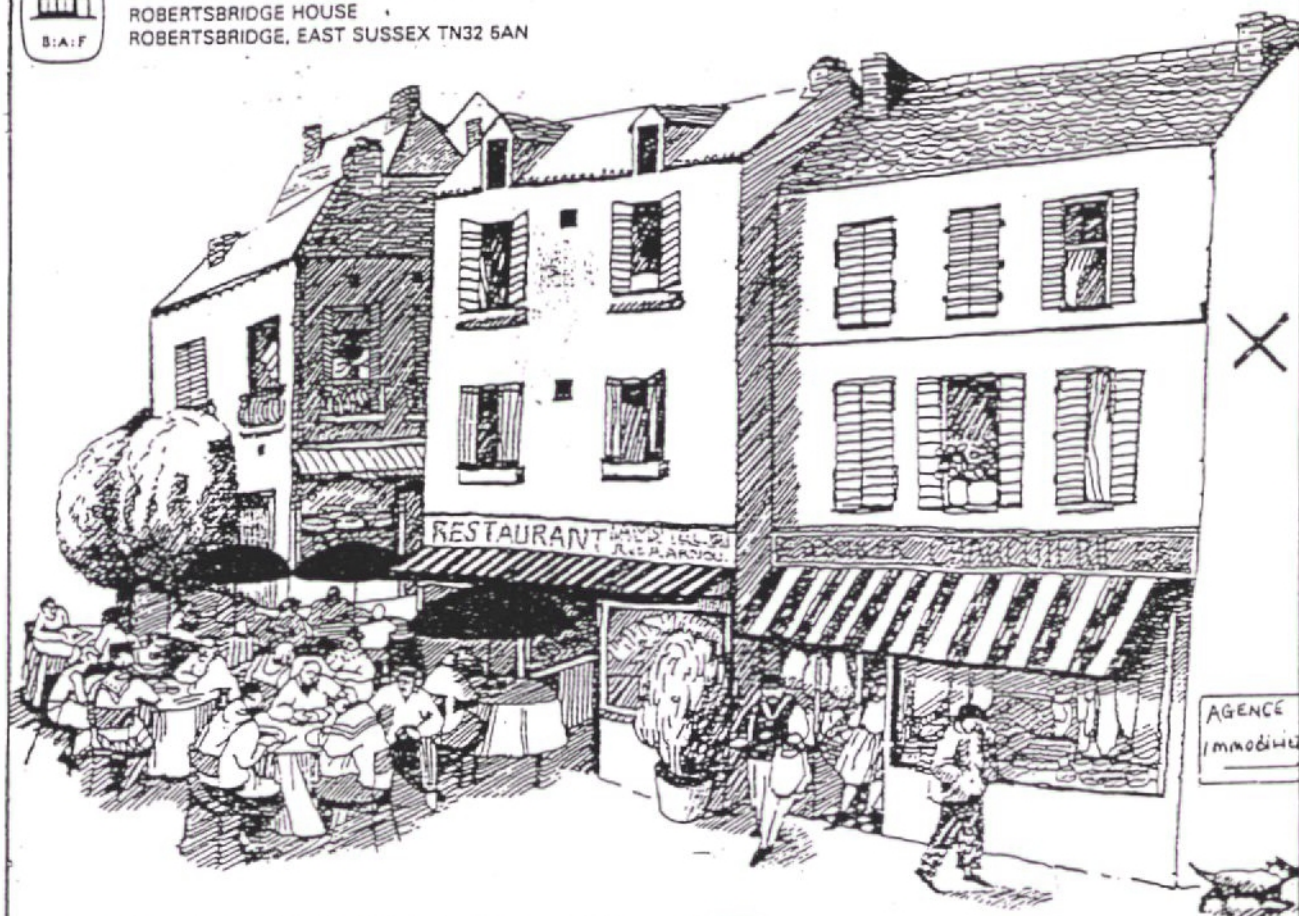
GUIDELINES TO PROPERTY PURCHASING IN FRANCE



Brochure de douze pages
distribuée par FRENCH ASSOCIATES
aux acquéreurs potentiels



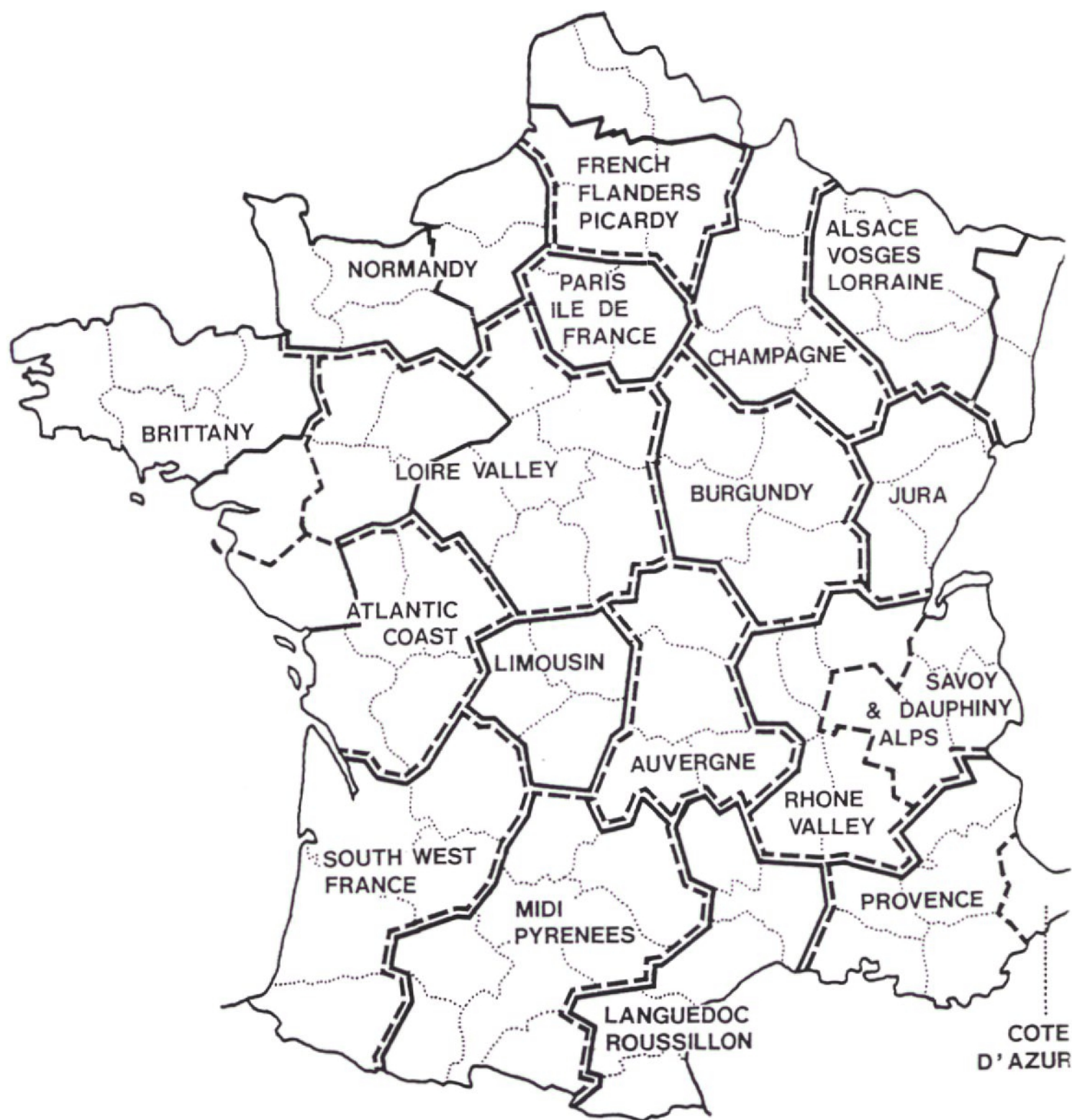
FRENCH ASSOCIATES
ROBERTSBRIDGE HOUSE
ROBERTSBRIDGE, EAST SUSSEX TN32 5AN



OPPORTUNITIES IN FRANCE

FRENCH REGIONS





- Le découpage régional français vu par les agents immobiliers anglais
- Les régions administratives françaises

FRENCH REGIONS - NORMANDY

Normandy took its name from the Northmen (Vikings) who settled there from Scandinavia in the 10th Century by agreement with the King of France. Normandy has always had an enormous appeal for the English since William the Conqueror united it with England in 1066.

For more than a century the tourist trade has been part of the life of the seaside resorts, in all their variety, little creeks with shingle beaches cutting in to high cliffs, beaches of fine sand behind which spread charming inland areas, rocky coves, the immense sweep of the Bay of Mont St Michel, in which the sea sometimes goes out so far that it is lost from view, there are numerous attractive places where one can idle away many happy hours.

The patrons of these resorts, whether fashionable or family, are drawn by the diversity of attractions offered by the coast and the immense variety of inland countryside. Contrasting with the climate of organised leisure that reigns during the summer is the lively atmosphere of the ports, overflowing with activity and the picturesque comings and goings of the fishing fleets.

The countryside is deservedly celebrated for its many apple trees with their beautiful Spring blossom, its abundant fields, peaceful herds of cattle, wooded hills and fresh valleys. Often the outline of a chateau or pleasant manor house adds a fine dramatic touch. The most striking impression is made by the River Seine coiling in great loops through its lower courses. Normandy's forests cover magnificent beech woods and firs.

For the lover of art, Normandy provides great joys. There are the great cathedrals of Rouen, Coutances, Bayeux, Evreux and Lisieux; the abbeys of Caen, Jumièges or Fecamp, heritage of the building genius of the Benedictines. Town planning has been particularly careful to integrate old and new.

Barry HALL, à Chichester, a fait récemment une "exhibition" (exposition-présentation) sur le marché de l'immobilier en Normandie avec ses correspondants français où plus de trois cents personnes sont venues dans la journée, "réunies autour d'un camembert et d'une bouteille de vin", afin d'avoir de plus amples renseignements sur le marché français.

Le magazine "HOMES OVERSEAS" a réalisé une manifestation de ce genre mais à une plus large échelle puisqu'elle réunissait, en septembre dernier 61 exposants. Devant le succès remporté, "HOMES OVERSEAS" renouvèle l'opération du 3 au 5 février 1989 au *Waldorf Hotel* en plein centre de Londres. Plus de 30.000 invitations ont été distribuées et la presse nationale a couvert largement cet événement.

Il existe également deux livres "indispensables", destinés aux personnes qui veulent acheter une propriété en France : *"The essential guide for property purchasers and residents"* par Philip HOLLAND et *"Setting up in France"* par Laetitia de WARREN et Catherine NOLLET. Ces deux livres contiennent de très nombreuses informations concernant l'achat et la location de propriétés en France et expliquent dans le détail les différentes étapes dans l'achat d'une propriété, expliquant par la même occasion le rôle des agents immobiliers français.

Enfin, il semblerait que certaines agences soient en relation très étroite avec des réseaux de transport entre la Grande-Bretagne et la France, ce qui leur permet d'offrir d'autres services. Ceci est à prendre avec précaution car nous n'en avons pas eu confirmation (ni opposition d'ailleurs...) Ce qui est important pour le client britannique c'est l'aspect du "package" (produit complet) dont il est très friand. Nous en reparlerons.

**THE LARGEST
OVERSEAS
PROPERTY
EXHIBITION
IN THE UK**

WALDORF HOTEL
Aldwych, Strand, London WC2

FEBRUARY
3rd - 5th 1989

Open 11am to 8pm Friday
11am to 6pm Saturday & Sunday

ORGANISED BY
Homes Overseas Magazine,
387 City Road,
London EC1V 1NA
Telephone 01-278 9232



**SPRING
1989**

III - LES POTENTIALITES NORMANDES

Les professionnels de l'immobilier, Français ou Britanniques s'accordent à dire que le marché de l'immobilier, notamment l'immobilier de loisirs en (Basse) Normandie offre un potentiel intéressant.

D'après l'agence "*NORMANDY PROPERTIES*", <<la Normandie est le meilleur marché en France car on arrive facilement à trouver ce que l'on recherche, et de plus, c'est facile d'accès>>. Cet avis est d'ailleurs partagé par les différents interlocuteurs rencontrés dans le Sud de l'Angleterre et à Londres.

Nous avons vu précédemment que les professionnels de l'immobilier avaient tout fait pour susciter voire motiver la demande des Britanniques sur le marché de l'immobilier en France, mais également en Basse-Normandie.

La confrontation des points de vue des agents immobiliers français et britanniques nous a permis de définir quatre raisons majeures qui "propulsent" les Britanniques vers notre région :

- 1) Le prix de l'immobilier
- 2) La proximité de nos deux pays
- 3) Le produit adéquat
- 4) Des Anglais francophiles

3.1 - LE PRIX DE L'IMMOBILIER

Le prix est LE facteur décisif dans l'achat d'un bien immobilier en Basse-Normandie.

Pratiquement tous les professionnels rencontrés s'accordent à dire que c'est l'élément n°1 dans le processus décisionnel. Si l'on a pu situer une fourchette d'achat majoritaire entre 250 et 400 000 francs, la confrontation des prix de l'immobilier en France et en Grande-Bretagne, pour un bien équivalent, montre que le rapport peut aller de 1 à 3 pour certains biens immobiliers et qu'en moyenne c'est 40% de moins qu'en Grande-Bretagne. Ceci nous a été souvent dit.

Telle maison de Londres achetée £ 100.000 il y a trois ans, vaut aujourd'hui £ 250.000. Sur Portsmouth, une maison trois pièces peut être vendue jusqu'à £ 120 000. Les vitrines des agences du Sud-Est de l'Angleterre et de la Région Londonnienne exposent rarement des propriétés à moins de £ 100.000. Pour les Britanniques qui ont actuellement la possibilité d'investir dans quelque chose de différent, quelle belle opportunité leur offre ce marché immobilier bas-normand !

Ils arrivent, à point, sur un marché qui connaît des difficultés depuis quelques années : les Parisiens qui avaient envahi nos campagnes il y a une vingtaine d'années revendent en masse. Les experts estiment à 3%/an l'inflation des prix de l'immobilier dans notre région, ce qui, comparé à une inflation de 30% en Grande-Bretagne, explique le qualificatif de "bonnes affaires" attribué aux petites maisons normandes.

De plus, pour beaucoup ils ont le sentiment de faire une "belle affaire" c'est à dire d'acquérir "une part de rêve". C'est pourquoi, très au fait de ce qu'ils veulent, ils marchandent très peu (ce qui diffère du Français) et se décident très vite de peur que "la belle occasion" leur soit soufflée par un autre.

3.2 - LA PROXIMITE DES DEUX PAYS

Sur une carte les deux pays ne sont certes pas très loin, mais le récent développement des lignes trans-Manche et à plus long terme l'ouverture du tunnel sous la Manche, tout ceci "repris" par les médias britanniques a provoqué chez les citoyens de sa gracieuse Majesté le sentiment que "la France n'était pas si loin".

Dans nos enquêtes, cette idée de proximité, de facilité des accès, par les ferries et plus tard par le tunnel arrive très nettement en seconde position après le prix. Le tunnel sous la Manche permettra d'amarrer la Grande-Bretagne au continent.

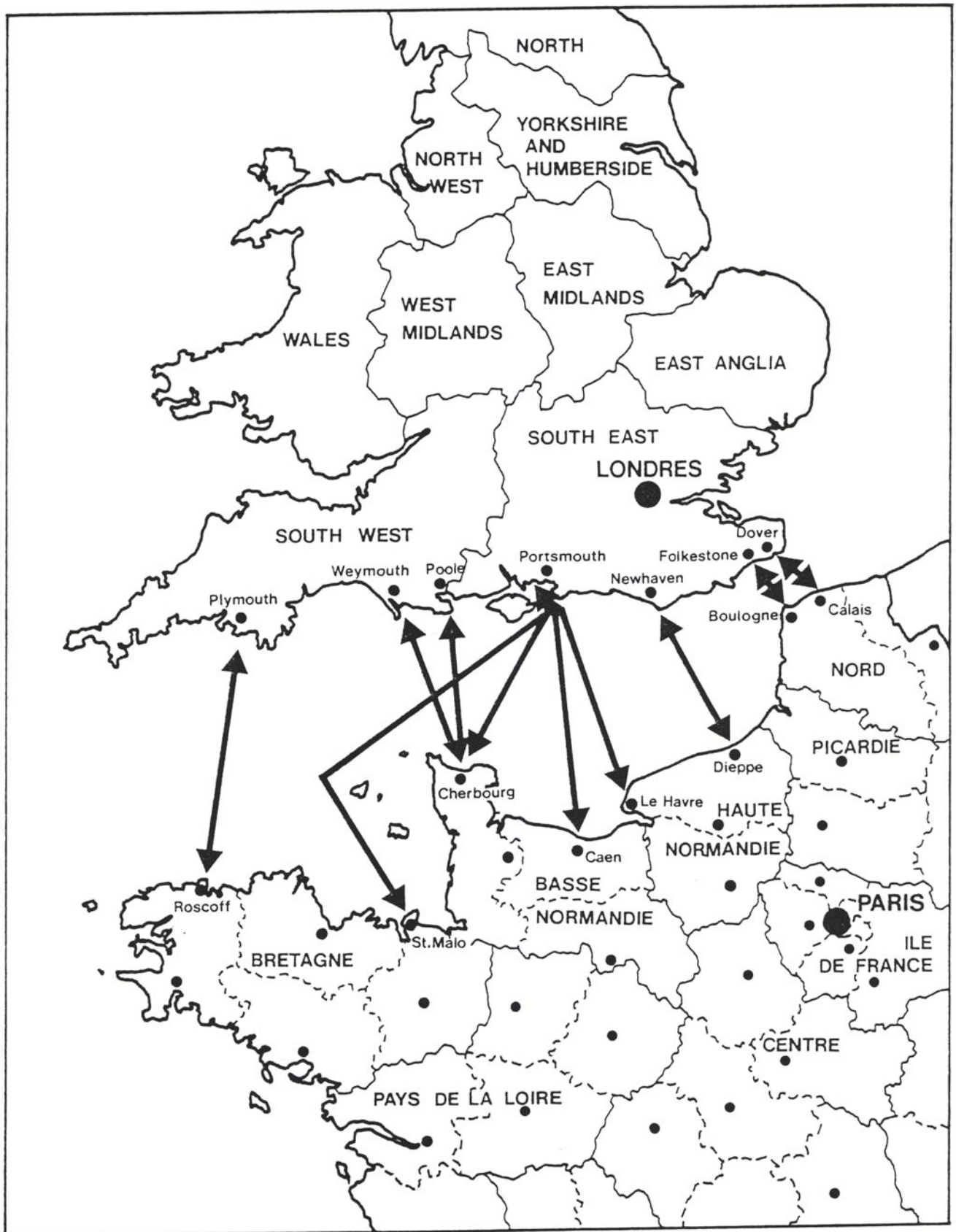
L'amélioration des liaisons trans-Manche avec la Normandie et la Basse-Normandie en particulier a été bénéfique au déferlement des Britanniques sur les trois départements.

Première région traversée à la sortie des débarcadères de Dieppe, du Havre, de Caen, et de Cherbourg, la Normandie est une véritable région d'appel pour les Anglais.

Le succès de la ligne CAEN-PORTSMOUTH (par Brittany-Ferries) qui a enregistré une hausse de fréquentation dépassant largement les estimations est un magnifique révélateur : plus de 700 000 passagers en 1988 ! CAEN enregistre les plus fortes hausses de tous les ports trans-Manche.

Il est amusant de noter que bien souvent, les propriétaires britanniques de résidences en Basse-Normandie, choisissent de traverser la Manche de nuit, ce qui leur permet de faire abstraction du temps de traversée en dormant. Ils se sentent par conséquent encore plus proches de leur résidence Normande.

Les Britanniques qui cherchent une propriété ou qui en ont acquis dans le Pays d'Auge débarquent en France aussi bien par Ouistreham ou Le Havre que par Dieppe.



3.3 - LE PRODUIT ADEQUAT

Les Britanniques n'achètent pas n'importe quoi et ils savent ce qu'ils veulent. En effet, sur la Basse-Normandie, la demande concernant des appartements est très faible. Le pavillon d'occasion ne les intéresse pratiquement pas. Les Britanniques veulent s'implanter dans la campagne normande pour pouvoir enfin respirer ! En effet, les densités de population, et de circulation dans le Sud de l'Angleterre sont telles qu'ils cherchent un peu d'espace afin de pouvoir passer des moments tranquilles. Avec ses petites fermettes, ses maisons en pierre, ses "cottages", la Basse-Normandie offre tout à fait le type de produit dont les Anglais sont friands.

Ces petites propriétés de caractère en pleine campagne, en pierre ou à colombages, à restaurer ou même partiellement restaurées, sont délaissées par les Français, ce qui fait qu'il y a pour le moment adéquation entre l'offre et la demande. Les Britanniques peuvent ainsi bénéficier d'un choix très important. Nous pouvons parler de "coup de foudre" pour le style architectural normand. La cheminée les fait "craquer". Notons que 1000 m² de terrain leur suffit car ils ne désirent pas non plus passer leur temps à tondre la pelouse ou bien à entretenir le jardin.

Ils aiment pouvoir restaurer l'intérieur à leur goût, par conséquent des pièces en mauvais état ne les effrayent pas. Cependant la maison doit être saine, ils sont plutôt réticents à l'idée d'avoir à restaurer le gros-oeuvre. Enfin, si une seule pièce doit être bien aménagée dans la maison, c'est la salle de bains. Ils sont très pointilleux sur les questions sanitaires, le reste a souvent peu d'importance.

Savamment entretenus par la presse anglaise, les Britanniques ont le sentiment de faire une "bonne affaire". L'aspect "coup de coeur" n'est pas à négliger.

3.4 - DES ANGLAIS FRANCOPHILES

Lors de nos divers entretiens, ceci nous a été dit et répété, "Les Anglais qui viennent en Normandie aiment la France, veulent vivre comme les Français...".

La presse, les agences immobilières anglaises, les banques se font un "devoir" d'insister sur "... *La Belle France*" "... *offering superb food... the finest wines in the World*" "*a more relaxed lifestyle...*" "... *la bonne vie française*". Comment ne pas résister!!!

Appréciant le style de vie français, la gastronomie et le bon vin français, l'architecture et la culture française... ils achètent car ils aiment. Acheter une "maison secondaire" en Basse-Normandie c'est, en quelque sorte, réaliser un rêve. Avoir une propriété à l'étranger, c'est également avoir un motif supplémentaire de satisfaction.

Certes, ils pourraient aussi bien investir dans d'autres pays étrangers pour des sommes équivalentes, mais la Basse-Normandie offre des avantages qui leur font opter pour notre région. Le climat est semblable à celui du Sud de l'Angleterre, le paysage rappelle quelque peu le Summerset. En venant dans notre région, ils ne sont pas trop dépaysés.

En plus, ils peuvent profiter des larges espaces (verts ou bleus) qu'offre la Basse-Normandie et se sentir ainsi isolé tout en jouissant de ce mode de vie à la française. Ils ne sauraient reculer devant ce rêve longtemps entretenu et qui aujourd'hui peut devenir réalisable pour un modeste investissement. Ce mot, parfois synonyme de spéculation, apparaît très rarement dans la conversation...

Remarquons que si ces différents facteurs peuvent être considérés comme décisifs pour acheter une résidence en Basse-Normandie, seule la conjugaison de ceux-ci se traduit par un achat, tout au moins en ce qui concerne la Basse-Normandie.

Il existe un élément qui a également sa part de responsabilité c'est la multiplicité des jumelages. Jumelage de ville à ville, de région à région, de chambre consulaire à chambre consulaire... L'intensification des échanges entre les populations et plus précisément entre les différentes catégories socio-professionnelles ou groupements associatifs, facilite une meilleure découverte des deux pays.

LES IMPACTS ... ET APRES ?

I - CONSEQUENCES POUR LA REGION

1.1 - UNE NOUVELLE POPULATION

L'arrivée, plus ou moins massive, d'étrangers, fussent-ils européens, de culture, de mentalité et de comportement différents, pose toujours un problème d'intégration à la population locale, surtout lorsqu'il s'agit d'une population profondément rurale.

Pour le moment, dans notre région, on n'enregistre pas une arrivée massive d'étrangers même si le nombre de propriétaires anglais s'accroît très sensiblement depuis quelques mois.

Néanmoins cette arrivée ne doit pas être sous-estimée.

Il faut savoir que plus de 15.000 Britanniques vivent aujourd'hui, plusieurs mois de l'année, dans le Sud-Ouest. Ils ont leur "pub" à Périgueux, leurs équipes de cricket, leurs "tea-rooms" et un journal, "*NEWS SPRINT*" tiré à plus de 10.000 exemplaires à Bergerac. Le rédacteur en chef est un Anglais installé dans le Périgord depuis 1976. On compte également près de 12.000 comptes de non-résidents britanniques au Crédit-Agricole de Dordogne.

De l'avis des personnes rencontrées, la Basse-Normandie attirerait une clientèle plus "sophistiquée" que le Nord-Pas-de-Calais par exemple, où l'idée de spéculation immobilière serait vive.

Les Anglais sont intéressés par une résidence secondaire de caractère dans un coin agréable de Normandie, cela concerne donc un segment bien particulier voire limité du marché du logement. La réflexion "Un Anglais installé, dix en attente" ne s'appliquerait pas encore à notre région.

En valeur absolue, cette nouvelle population n'est pas négligeable mais son caractère diffus relativise très nettement l'effet initial. D'une part, il n'y a pas de concentration anglaise importante dans les communes normandes, d'autre part, même en milieu rural profond, l'intégration de ces nouveaux arrivants se passerait très bien. D'après l'enquête effectuée auprès des maires, parmi les 350 communes qui ont des Anglais chez eux, seules deux manifestent un sentiment de "rejet". Dans toutes les autres, à la question "comment la population locale ressent-elle l'arrivée des propriétaires anglais ?" les mairies répondent : "R.A.S... pas de problème... aucune réaction... bien... bonne... favorable... prudence... surprise..." Très souvent les propriétaires anglais sont assimilés aux autres résidents secondaires avec tout ce que cela comporte de sous-entendus... En conclusion, dans son ensemble, la population anglaise ne connaîtrait pas de problèmes d'intégration dans le contexte local.

1.2 - UN SECOND MINI-SOUFFLE POUR LES ECONOMIES LOCALES

Installés surtout en zone rurale (plus ou moins dépressive sur le plan économique) les Britanniques peuvent apporter, surtout si le mouvement s'amplifie, un second souffle aux économies locales. Certes "une hirondelle ne fait pas le printemps"... mais elle y contribue !

Il faut noter que ce n'est pas le littoral qui les intéresse en premier lieu. C'est donc important pour cet arrière-pays qui souffre à bien des points de vue et qui peut trouver là un remède aux maux dont il souffre. Rééquilibrage territorial ? Il est beaucoup trop tôt pour le dire.

En premier lieu, c'est un apport de population donc d'animation. Ce qui n'est pas négligeable dans les petites communes rurales normandes en proie à une chute vertigineuse sur le plan démographique.

Consommateurs potentiels, ils sont susceptibles de faire vivre le petit commerce ou le milieu artisanal local : épicerie, auberge typique, consommation de produits du terroir : lait, calva... etc... Pour les artisans, cela peut être aussi intéressant. Mais il faut savoir que, par nature, les Britanniques sont méfiants et qu'il convient de les mettre en confiance d'autant qu'ils ne sont pas sur place en permanence.

On nous a dit et redit que les Anglais étaient amateurs de bonnes chères, de bons vins, d'alcools etc..., mais par exemple ils sont aussi friands d'antiquités.

Soucieux de leur environnement, à titre d'exemple deux créneaux pourraient au moins se développer : l'entretien des pelouses et jardins (des entreprises anglaises y pensent...) et le gardiennage des propriétés. Des projets d'élevage de saumons, d'ouverture de vinothèques, etc..., nous ont été signalés...

Nous n'insisterons pas sur le développement économique des sociétés qui font du transport trans-Manche... Certains "gros" propriétaires anglais travaillant à Londres et possédant une maison secondaire à proximité d'un aéroport de la côte Ouest envisageraient d'affrêter un avion-taxi à chaque fin de semaine...

Toutes ces mini-actions économiques, (mini pour le moment) auront pour effet, d'une part de ralentir la désertification des communes rurales et d'autre part d'injecter "quelques liquidités" dans les économies locales qui en ont bien besoin...

1.3 - LA REVALORISATION DU PATRIMOINE RURAL

Le dernier recensement INSEE fait état de 15 000 ruines ou vieilles bâtisses dispersées dans les communes de Basse-Normandie. Ces édifices généralement en pierre, en brique, ou en pisé sont des anciens bâtiments à vocation agricole, inutilisés et délaissés par les populations locales. Or ces vieilles pierres ne veulent pas mourir ! Si les Français ne sont plus capables ou ne veulent plus entretenir ce patrimoine, n'est il pas préférable de voir soit des Anglais soit des Japonais ou autres acquérir et redonner vie à ces édifices.

Les Anglais adorent tout ce qui a du caractère, ce qui est typique d'une région donnée, ce qui est ancien. La Basse-Normandie possède de nombreux bâtiments ayant une valeur architecturale certaine aussi bien dans le haut de gamme : châteaux, manoirs, maisons bourgeoises... que dans le bas de gamme : fermes, fermettes, maisons paysannes (de l'ouvrier, de l'artisan, du pêcheur).

Ce qui paraît important c'est que de tels biens ne disparaissent pas, par négligence, et que des hommes et des femmes en assurent l'entretien et la sauvegarde permettant aux regards extérieurs de pouvoir admirer la campagne normande et le riche bâti architectural de la Basse-Normandie.

Les Anglais aiment le bâti ancien qui a une histoire... une âme. Les villes qui possèdent un secteur sauvegardé ou une zone de protection du patrimoine, les communes dotées de zones de protection paysagère, les sites inscrits ou classés seraient particulièrement convoités par la clientèle britannique. Assurés que ces lieux conserveront leurs spécificités, les Anglais deviendraient alors de farouches défenseurs de NOTRE patrimoine !

L'intérêt des Anglais pour le patrimoine de valeur et pour un environnement de qualité devrait être pris en compte par les maires ruraux. Bien utilisé, cet argument pourrait servir à attirer d'autres clientèles françaises ou étrangères.

Il conviendra cependant d'être vigilant quand au respect des prescriptions architecturales lors des opérations de réhabilitation. La réglementation française s'applique à tout le monde.

1.4 - LE ROLE DE DIFFUSEUR DU RESEAU ROUTIER

Ce qui est frappant chez les Anglais venant par Ouistreham, c'est la multiplicité des petites communes d'arrêt et de séjour. A la différence de ceux passant par Le Havre ou Cherbourg, les arrêts et les séjours en Normandie des Anglais passant par Ouistreham sont nettement moins polarisés par les trois ou quatre villes principales du secteur.

L'étude "PROMETE" indique que, bien au contraire, cette clientèle se diffuse au maximum dans les mailles les plus fines du tissu rural, c'est à dire dans les petites communes. La population trans-Manche du Havre ne s'arrête ou ne séjourne que dans 88 communes normandes, celle de Cherbourg dans 96, et celle de Ouistreham, dans 138 communes. Dans un tel contexte, le développement du réseau routier Bas-Normand a donc une importance toute particulière pour les éventuels acheteurs britanniques car il faciliterait la propagation du phénomène vers d'autres secteurs de caractère. On le voit déjà dans l'Orne. C'est dans ce département que les achats anglais récents sont les plus nombreux et l'Orne ne représente, pour le moment, que 15% des communes concernées.

La durée de la traversée importe peu car ils la font de nuit. Par contre les Anglais privilégient ce qui se trouve à 1 H - 1 H 30 du point de débarquement.

Lorsque les axes routiers structurants de la région seront aménagés soit en autoroute soit en voie express ils pourront plus facilement atteindre : la Suisse Normande, les Alpes Mancelles, le Perche, la zone du parc naturel régional Normandie-Maine, le bocage Sud-Manche voire l'arrière pays du Mt St Michel (secteur des lacs par exemple). Des régions qui, à l'exception de la dernière, sont fort intéressantes quant au prix de l'immobilier.

Toute amélioration sur le réseau routier à grande circulation sera bénéfique pour le développement du phénomène. Par contre les Anglais ne sont pas insensibles aux charmes des petites routes sinueuses et verdoyantes qui irriguent abondamment les multiples zones pittoresques de la région.

1.5 - UN GROS PORTEUR : LE TOURISME

Elle reste à calculer, mais dès à présent on peut affirmer la très forte corrélation entre la fréquentation touristique britannique et l'implantation de ces Britanniques dans la région.

C'est par le tourisme bien souvent que les Britanniques entrent en contact avec notre région. Toute action en faveur du développement du tourisme de proximité a eu et aura des effets sur la clientèle potentielle anglaise. Les actions menées par les comités et autres instances touristiques se révèlent payantes et il faut continuer.

On peut citer les efforts en matière d'hébergement dans les gîtes ruraux, avec allottement direct en Angleterre auprès de la centrale de réservation de Londres, ou en direct avec des tours-opérateurs. L'office du tourisme de la Manche dispose de 180 gîtes réservés en priorité à la clientèle anglaise soit 40% des gîtes qui sont au service réservation.

Cette instance départementale diffuse également sur l'Angleterre une brochure intitulée : "Résidences secondaires à vendre dans la Manche", liste de biens disponibles, par tranche de prix, établie deux fois par an, en association avec les agences et les notaires.

Plusieurs fois, on nous a dit que les Anglais, locataires d'un gîte pour leurs vacances, cherchaient à acheter ce gîte ou recherchaient dans les environs un bâtiment semblable pour le transformer en gîte. Dans le Calvados, la clientèle anglaise représente 28% des utilisateurs de gîtes ruraux. Ces périodes de vacances en France sont des moments propices pour se livrer à de la prospection. Cela rejoint les propos des agences et notaires qui estiment que les Anglais savent très bien ce qu'ils veulent comme résidence secondaire.

Les actions en faveur de la gastronomie : les étapes normandes dans le Calvados, les auberges du terroir dans la Manche... sont très appréciées par les Britanniques. Il en est de même pour ce qui concerne la valorisation soit des monuments soit des loisirs proches de la nature : randonnée, cyclotourisme, etc...

Seul le climat porte ombrage à notre région mais il faut savoir compenser les caprices de la météo par une exploitation raisonnée de nos ressources naturelles, architecturales et culturelles.

N°47

RESIDENCES SECONDAIRES

à VENDRE dans la Manche

juin 1988



Brochure largement diffusée par l'Office
Départemental du Tourisme de la Manche.
(mise à jour 2 fois par an)

SAINT-LO IMMOBILIER
RECHERCHE POUR CLIENTELE ANGLAISE
MAISON EN PIERRE
restaurée ou à restaurer
Prix justifié

Faire offre à **P. ROYER** 37, rue Saint-Thomas - 33.05.68.58

LA MANCHE LIBRE



Toute action touristique novatrice, tout nouveau "produit", toute campagne de "pub" savamment ciblée aura de réelles répercussions sur l'installation d'Anglais en Basse-Normandie.

Les politiques commerciales agressives menées par Brittany-Ferries et les autres, provoquant une très forte fréquentation touristique de la Normandie sont des atouts pour la Région.

La ligne Caen-Portsmouth, dont le succès est incontesté, apparaît de plus en plus comme la ligne privilégiée des touristes fidèles et attirés par la Basse-Normandie. Rappelons qu'à partir de Caen-Ouistreham la diffusion des touristes dans les communes est beaucoup plus importante que dans le cas de Cherbourg et du Havre.

L'enquête réalisée par le bureau d'étude PROMETE sur "les migrations touristiques Britanniques en Basse-Normandie" nous apprend que plus des 2/3 des Britanniques interrogés souhaitent passer leurs prochaines vacances en Normandie et dans le cas de Ouistreham, on atteint 85% !

Il est donc important de chercher d'une part à récupérer cette nouvelle clientèle et d'autre part à fidéliser la clientèle usuelle.

D'après l'enquête PROMETE, le taux de satisfaction des touristes anglais à Ouistreham serait de 92%, mais il paraîtrait que l'image de la Basse-Normandie aurait tendance à se dégrader. Il convient donc d'être vigilant. La Basse-Normandie a une carte à jouer en matière touristique à condition de considérer le tourisme comme une véritable industrie.

1.6 - FLAMBEE DES PRIX DE L'IMMOBILIER

Conséquence de la loi de l'offre et de la demande, effet pervers ou comportement adapté des vendeurs potentiels, le risque de dérapage des prix de l'immobilier existe... on l'a rencontré.

Certes il s'agit d'un marché nouveau avec une clientèle inhabituelle dont la triple caractéristique c'est qu'elle a envie d'acheter, qu'elle achète rapidement et qu'elle ne discute pratiquement pas les prix (de peur de voir le bien ardemment convoité partir dans d'autres mains...) Cela se sait du côté français, comme du côté britannique qu'il y a de bonnes affaires à faire en France. Tout le monde est conscient de la différence de prix.

La tentation est grande, de ce côté-ci du Channel, de chercher à profiter de la situation, d'autant que le prix est un facteur primordial.

A plusieurs reprises, les agences ou les notaires ont évoqué le dérapage marqué des prix de l'immobilier que ce soit sur Honfleur ou même du côté de St Lô.

Ceci peut être relativement grave car toute inflation abusive et désordonnée aurait pour conséquence l'effondrement d'un marché naissant.

En se privant de la clientèle britannique, ce "segment" du marché immobilier retomberait très vite à son point de départ voire plus car il n'intéresse pratiquement pas la clientèle française. On pense également que la chute serait brutale et inéluctable car la clientèle anglaise n'apprécierait pas, pour de multiples raisons, d'être trompée et irait investir ses capitaux dans d'autres régions françaises.

Dans le cadre de la maîtrise de ce marché, les professionnels de l'immobilier ont un rôle important à jouer. C'est pour eux une situation délicate. Avec diplomatie et pédagogie, ils doivent tenter de redresser des comportements devenus très vite inflationnistes.

II - UNE NOUVELLE DONNE POUR LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ET LE MILIEU BANCAIRE

2.1 - UNE CARTE A JOUER POUR LES AGENCES IMMOBILIERES ET LES ----- NOTAIRES -----

Face à l'arrivée des Britanniques, nous avons vu que les professionnels réagissaient très différemment. L'incertitude liée au développement d'un tel marché rend difficile l'élaboration d'une politique particulière en faveur des Britanniques. Pourtant, bon nombre de nos interlocuteurs Outre-Manche pensent que le phénomène n'a pas atteint sa phase de maturité. Une évolution sur une à deux années est escomptée. Cela nécessiterait donc une adaptation rapide de la part des professionnels de l'immobilier français.

Un effort de restructuration devrait être envisagé pour que la disponibilité des agences ne soit plus mise en cause, pour que les Britanniques qui tentent leur chance directement en France ne trouvent pas la porte close comme seule et unique réponse. Ce sont des gens qui viennent en France durant le week-end pour prospecter. S'ils ne trouvent que des agences fermées, ils s'adresseront directement à un agent local en Grande-Bretagne. On ne doit pas sous-estimer l'importance du "bouche-à-oreille".

Bien entendu, beaucoup se demandent si le jeu en vaut la chandelle, mais toute entreprise comporte un risque, lequel dans le cas présent ne semble pas démesuré.

Quelques rares agences françaises ont adopté des méthodes modernes de communication comme, par exemple, l'envoi de cassettes vidéo à leurs correspondants anglais.

La majorité utilise couramment le procédé de la télécopie ou téléfax, c'est un minimum. Il faut savoir qu'en Angleterre, pour chaque bien figurant au catalogue, l'acheteur potentiel dispose d'une dizaine de photographies. C'est bien rare si l'agent immobilier français transmet par "fax" ce nombre de documents... Il faut donc passer à autre chose.

L'opération comportant a priori le moins de risque est la correspondance avec un agent immobilier anglais. Elle n'est pas vraiment coûteuse, elle implique, bien entendu, le partage des commissions, et à ses détracteurs nous dirons qu'il est préférable de partager sa commission avec des agents qui apportent une clientèle sur un segment du marché, qui semble-t-il, connaissait une crise.

Certains agents immobiliers ont été très satisfaits de pouvoir vendre des biens qu'ils détenaient en portefeuille depuis trois ans et plus. Même si certains agents immobiliers français estiment qu'ils font la plus grosse part du travail, il faut avant tout trouver le client.

La correspondance peut être efficace, mais il faut bien choisir les agents britanniques avec lesquels on envisage de travailler et assurer un bon suivi de chaque opération.

La correspondance n'est pas la seule solution pour faire face à l'évolution de ce nouveau marché. Il ne serait pas impensable pour des agences adhérentes à des groupements nationaux d'unir leurs efforts afin de mener une politique commune. Une implantation directe à l'étranger est difficilement envisageable dans les délais assez courts pour un individuel. Ce serait par ailleurs un investissement trop important, mais dans le cadre d'une action collective bien définie ce serait quelque chose à envisager. Une plus large coopération, entre les agents immobiliers bas-normands offrirait la possibilité d'une meilleure organisation du marché, celui-ci n'en serait que plus facile pour l'ensemble des professionnels de l'immobilier.

C'est pour cela que la correspondance en elle-même ne veut rien dire, il faut l'assumer, car si l'on réfléchit bien, chaque partie impliquée prend le risque de se voir absorber par l'autre. Nous pourrions aller jusqu'à dire que l'agent britannique prend un risque plus important car bien souvent, il travaille exclusivement sur le marché français.

Lors de l'enquête auprès des agences, nous avons été déçus par le peu d'ambition affiché par la profession. Plus de la moitié n'ont pas répondu à la question posée... ce qui est révélateur. Le perfectionnement dans la langue et la collaboration, l'entente, le partenariat avec un confrère anglais sont les mesures envisagées par une quinzaine d'agences (sur les 95 interrogées) ! On compte sur les doigts d'une seule main ceux qui envisagent des mesures plus importantes : création d'une agence en Angleterre, mise en place d'un réseau en Angleterre, ouverture d'une succursale réservée à la clientèle anglaise avec à sa tête un collaborateur de nationalité anglaise. Le développement des mesures de publicité, un effort de présentation des produits, la mise en place d'un réseau télématique est très rarement abordé. Malgré tout, un tiers des agences "avouent" que la progression de la demande les a incitées à se structurer, un tiers a répondu "non" et un tiers ne sait pas... Ce comportement peu dynamique est d'autant plus inquiétant que les 3/4 d'entre eux ont déjà été contactés donc visés par leurs confrères anglais et qu'ils reconnaissent une forte progression de la demande... Le risque est donc la concentration du marché dans les mains de quelques agences françaises "super organisées" et "hyper équipées".

Même la société "P and O" aurait du mal à trouver des agences intéressées par la location d'emplacements publicitaires dans les vitrines de ses car-ferries...

Si les Français ne jouent pas les bonnes cartes, les Anglais le feront. Nous avons rencontré à DEAUVILLE, une agence qui a d'abord été contactée par "TEAM" groupe d'agences anglaises du type "ORPI" et quelques mois plus tard par "ROYAL LIFE". Cette société est un des trois principaux groupes anglais d'assurances, de courtage et de banques qui s'intéresse beaucoup à l'immobilier pour des raisons évoquées ci-dessus.

Ces trois groupes sont : La "LLOYDS BANK" qui a débuté en 1982 (466 agences) ; La "PRUDENTIAL" qui a débuté en 1984 et compte 600 agences puis "ROYAL LIFE", le dernier-né avec plus de 800 agences. Leurs stratégies ont les points communs suivants : acheter des agences bien connues, les meilleures, très bien placées.

La profession de notaire ... décrite aux Anglais

THE NOTARY .

The notary carries on, on the one hand, a liberal profession, as well as an activity of strictly being a controlled public servant.

He must be in possession of a specialised law degree.

As a member of a liberal profession, the notary is a legal adviser, with extensive legal expertise (civil law, commercial and fiscal et cetera), whose scope of activities extend to conventional duties (negotiations for properties, and business properties, valuations, arbitrations, investment consultant, and business contracts).

In his position as a public officer, he is the representative of the public authority in order to authenticate acts and agreements, among which, because of their importance, or required legal phrasing, must necessarily pass before him (deeds of gift, marriage, property sales).

The original feature of the notarial profession originates from the duties of adviser to the parties. In effect, the notary has the obligation to inform them of the extent of the responsibility, which they are undertaking in order to allow them to take down their instructions in a way, so as it can be phrased, in choosing the legal form which is most applicable (best suited), in order to eliminate any subsequent legal, or fiscal, problems, or consequences.

The remuneration of the notary is, depending upon the nature of the service involved, either regulated, or agreed, by negotiation.

Upon carrying out any type of transaction, he has the obligation to take in payment, all the taxes imposed, and to pay them over to the relevant authorities involved.

NB: translation for guidance only.



On harmonise le service client dans le réseau. On crée une marque et une image. On crée de nouveaux services. On intègre complètement le service financier à la transaction dans l'agence. On motive (et on forme) le personnel du réseau.

Selon les groupes, cette stratégie passe par l'achat d'agences ou par une prise de participation majoritaire ou par un contrat de partenariat avec des engagements contractuels bien précis.

Ces grandes compagnies, en renforçant la liaison : crédit - assurance-vie - autres produits financiers et conseil, ont trouvé dans l'immobilier une nouvelle source de développement.

"**ABBEY NATIONAL**", deuxième "*building society*" (caisse d'épargne et de prêts immobiliers hypothécaires) britannique va renoncer à son statut de mutuelle pour se transformer en société anonyme cotée en bourse et devenir une banque de dépôts (au 4ème rang derrière *Lloyds Bank* et devant *Midland Bank*). En présentant son plan de reconversion, le président d'*Abbey National* a évoqué la nécessité de poursuivre une politique fondée sur la diversification toujours plus poussée de ses activités et une expansion des opérations de sa banque à l'étranger notamment dans la Communauté Européenne.

Les agences immobilières françaises sont donc interpellées par ces groupes, notamment celles qui sont le mieux organisées.

L'objectif de "**ROYAL-LIFE**" est clair : créer en 1989 douze agences entre CALAIS et NANTES. "*Villotel Ltd*" vient d'ouvrir une agence dans le secteur de Dinard.

Les Anglais se donneront les moyens pour s'implanter. Aux Français de réagir, de prendre conscience de leur force, de créer des structures commerciales adaptées : G.I.E. ou autres formules.

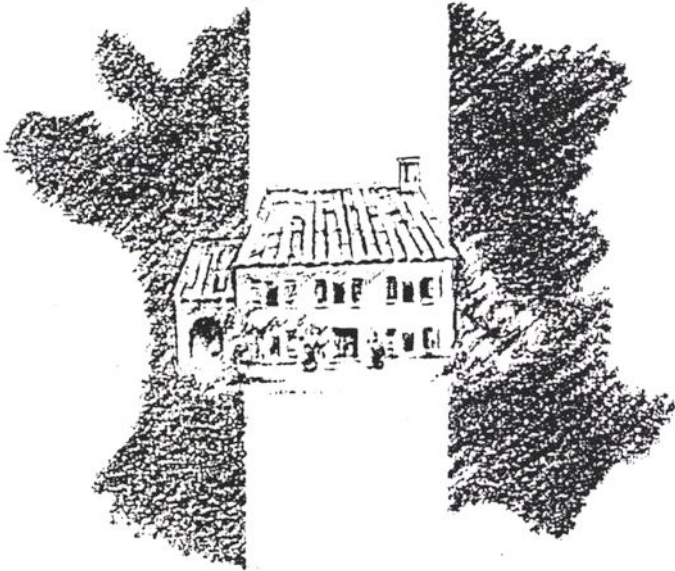
2.2 - UN ATOUT POUR LES BANQUES

L'évolution de ce marché nécessite également une adaptation du milieu bancaire.

Lorsqu'un achat est envisagé en France par un Britannique, ce dernier peut donc, suivant la valeur du bien en France, soit utiliser le remortgage en Grande-Bretagne, qui procure du "cash", soit hypothéquer auprès d'une banque française pour de petits biens. Les banques anglaises n'hypothèqueront pas une ferme de 200 000 F. Pour de petits biens, la procédure serait trop lourde et trop coûteuse. D'autre part, le *remortgage* est destiné le plus souvent à une clientèle aisée car il coûte relativement cher.

Les banques françaises lancent de nouveaux produits, notamment en matière de prêt, pour capter cette nouvelle clientèle. La promotion de ces nouveaux produits auprès des clients potentiels ou auprès des professionnels de l'immobilier ne doit pas être négligée, il semblerait que la diffusion de l'information connaisse quelques problèmes dans certaines banques.

Le Mortgage



UCB
GROUP

Why France?

France holds many attractions for the British. It is our closest neighbour and travel will be even easier with the opening of the Channel Tunnel. France has a wide range of environments from the more industrialised north to the beaches of the French Riviera. It has mile upon mile of vineyards, a quest for good food and wine with generally a more relaxed lifestyle.

All these features and more make living in France, whether temporarily or permanently, a most desirable prospect.

... Notre plus proche voisine

... Traversée facile

... Ses vignobles

... Sa gastronomie

... Ses vins

... Son style de vie très relax !

Il est conseillé aux Britanniques achetant un bien immobilier en France d'ouvrir un compte "non-résident" auprès d'une banque française. Ces comptes permettent le paiement par virement des diverses factures : électricité, eau, téléphone etc... Il est difficile de dire si les comptes de "non-résident" sont rentables "en valeur", à l'heure actuelle, en Basse-Normandie. Mais en volume, une bonne exploitation marketing pourrait avoir des incidences entraînant, à terme, une certaine rentabilité.

Le Crédit Agricole devrait bientôt offrir un produit bancaire destiné aux Anglais en leur offrant "un paquet" de tout ce qui tourne autour du compte courant (compte rémunéré, chéquier, carte...), à quoi s'ajoutera le Mortgage.

La banque "La Hénin" vient de sortir un nouveau produit financier intitulé "Crédit sans frontière".

En Grande-Bretagne, les banques françaises font preuve d'un réel dynamisme et croient à une explosion du marché dans les mois à venir si l'on en juge par les actions qu'elles mettent ou vont mettre en place.

La Caisse régionale du Calvados observe attentivement le flux des opérations immobilières réalisées dans le département par des étrangers. Son directeur se déclare "prêt à l'aiguiller et à l'accompagner non seulement par le financement... mais également par l'organisation de télé-surveillance et d'entretien de ces biens immobiliers !" (O.F du 12 janvier 1989).

III - QUEL AVENIR POUR CE MARCHÉ

3.1 - D'AUTRES SEGMENTS DU MARCHÉ IMMOBILIER SONT POSSIBLES

Comme nous l'avons vu, jusqu'à présent, c'est le marché de la résidence secondaire qui attire le plus la clientèle britannique.

* Le marché du pavillon d'occasion (ou villa) de moins de 20 ans, en lotissement généralement n'attire pratiquement pas la clientèle anglaise disions-nous plus haut. Or nous avons rencontré quelques agences qui en ont vendu quelques uns. Ce n'est pas très important mais c'est un léger indice. Cela se passe généralement dans un site de caractère : les environs de Honfleur par exemple ou à proximité du littoral comme l'immédiat arrière-pays de Granville ou de Barneville-Carteret. Les agents immobiliers seraient très heureux que ce marché se développe... Il est certes trop tôt pour en tirer des conclusions mais c'est une affaire à suivre.

* Jusqu'à présent, la destination principale de ces achats immobiliers était la résidence de loisirs, la "maison secondaire". Or, nous avons découvert deux stratégies, la première c'est l'achat en vue de venir passer sa retraite en France -dans 5 ans maxi- et d'autre part l'achat par des retraités effectifs qui viennent passer leur retraite en France. Cela peut facilement s'expliquer.

Des retraités, ayant réalisé une forte plus-value en vendant leur maison en Grande-Bretagne, décident de venir couler des jours tranquilles en Basse-Normandie. Ces personnes qui ont encore toute leur famille en Grande-Bretagne ne veulent pas trop s'en éloigner. Ils ne sont pas pressés peuvent prendre tranquillement les ferries. Ils sont à la recherche d'un environnement accueillant, d'une réelle douceur de vivre. Ils viennent donc en France.

On estime à 80/85% le taux d'achat en tant que résidence secondaire et donc à 15-20% celui à but d'habitat principal. Sur un potentiel de 1000 biens immobiliers achetés cela représente 200 maisons. Ce n'est pas négligeable et il n'est pas interdit de penser que le mouvement s'amplifie en fonction du total des implantations.

Puisque l'on aborde le problème des retraités, il faut savoir qu'une société anglaise de l'Oxfordshire "**VILLAGE GREEN**" cherche un site pour implanter une opération immobilière d'une quinzaine de maisons individuelles destinées à des personnes âgées anglaises leur offrant ainsi "**a different style of retirement housing !**". La vue sur le Mont St Michel serait appréciée...

* Nous en arrivons aux groupes ou sociétés anglaises qui investissent ou cherchent à investir dans la région. Pour le moment, nous possédons peu de renseignements.

D'après nos interlocuteurs, ils ne seraient pas très nombreux.

- La seconde tranche de Port-Deauville intéresserait un groupe de promoteurs anglais.
- La création d'un port de plaisance avec un programme immobilier à Barfleur est très souvent évoquée.
- Une société anglaise rechercherait une trentaine d'hectares entre Cabourg et Deauville.
- Une société britannique se lancerait dans des parcs résidentiels de loisirs à base de mobil-homes dans le Nord-Cotentin.
- Des Anglais rechercheraient 600 hectares en Basse-Normandie...

Tels sont les quelques échos que nous avons pu recueillir ici et là.

* On constate l'arrivée des marchands de bien, notamment dans le Bessin et sur la Côte Fleurie. Leur stratégie est différente de celle des Français. Pour ces derniers il faut faire vite : achat et revente dans les 6/9 mois. Pour l'Anglais, il capitalise durant trois à cinq ans en moyenne, voire sept ans, puis il revend. La location se fait essentiellement à des Anglais et à partir de l'Angleterre.

* Certains propriétaires anglais en Basse-Normandie veulent louer leurs biens notamment par le biais de la formule des gîtes ruraux (Bény-Bocage, Caumont l'Eventé...). Le Conseil général du Calvados (séance du 19 décembre 88) a émis un avis de principe favorable à l'octroi de la subvention départementale à des ressortissants anglais qui envisagent d'aménager des gîtes dans le Calvados. Même chose dans la Manche.

Les demandes de location en France sont très importantes. L'agence immobilière "*A place in France*" à Portsmouth en a fait sa spécialité. Les Anglais qui louent doivent respecter la réglementation inhérente à cet état. Mais l'augmentation des logements mis en location par des propriétaires anglais peut accroître encore la fréquentation par des anglais.

* La clientèle attirée par des produits spécifiques comme le golf, la plaisance, la chasse serait peu importante, en volume (5% maxi) et très localisée sur la plan spatial : Barneville-Carteret - Cherbourg - Barfleur. La côte du Calvados serait moins recherchée pour le motif plaisance que celle de la Manche : le bassin de croisière n'est pas le même...

Une partie de cette clientèle, celle qui est la plus aisée, serait plutôt intéressée par l'Espagne, la Grèce, le Portugal...

* Dans le domaine du commerce, des services, de l'immobilier de bureau, des implantations industrielles, pour le moment il y a peu de choses... aux dires des interlocuteurs rencontrés... Citons quelques pistes :

Deux « trois étoiles », dont... un anglais Trois hôtels en projet

Trois (solides) projets d'hôtels pratiquement en même temps ! Hérouvillais attire les chaînes hôtelières. Hérouvillais, ou plutôt le « duopole » Caen-Hérouvillais, avec ses équipements technologiques et touristiques, le secteur dit « du plateau nord » entre CHU et futur golf, offrent des espaces libres et bien des attraits pour des promoteurs hôteliers. Dont la proximité du Mémorial et du car-ferry, avec des dessertes routières idéales.

Cela est si vrai que l'un des projets représente la première implantation en France (voire en Europe) d'un groupe hôtelier... anglais. Et qu'il a choisi un terrain situé au centre géographique de quatre équipements générateurs de clientèle : CHU, car-ferry, Mémorial et golf.

Il est loin le début des années soixante-dix où Ibis, du groupe ACCOR, se risquait à s'implanter, premier hôtel de la ville, dans la cité... au risque que les clients le voient de partout, mais y arrivent difficilement. Avec le vieil « Espérance » sur le canal, cela faisait cent chambres d'hôtel à Hérouvillais.

Changement depuis peu d'années. Campanile et Balladins s'installent. « Campanile » au bout du « Bois », au bord du « Parc » (tertiaire) avec presque cinquante chambres en deux étoiles ; « Balladins » route de Lion, avec trente-huit chambres en une étoile. Tous deux marchent bien, entre VRP et touristes, et leurs restaurants sont bien occupés le midi. Si bien même que le « Campanile » est passé à soixante-dix chambres récemment : pas mal pour des investisseurs indépendants en franchise.

dix-sept hôtels en Grande-Bretagne. Sur la base d'un permis de construire délivré le 23 septembre dernier, un architecte de Vernon a dessiné le projet d'un hôtel assez horizontal, de 90 chambres, avec restaurant, salle de réunion, petite piscine, jacuzzi, sauna et solarium. Du trois étoiles « plus », où la brique et l'alu coloré domineront, à l'entrée de CITIS, la partie hérouvillaise de la technopole en gestation avec Caen, tout près de l'immeuble de bureaux Actea, en construction actuellement entre « Sphere » et Ganil, à la limite de Caen.

Ce luxueux « Friendly Lodge » (ce devrait être son nom) pourrait ouvrir au début de 1990, le chantier devant débiter très bientôt.

OUEST-FRANCE

9 Décembre 1988

Jumelages anglais charte « vendue » nationalement Les petits hôteliers traversent la Manche et montent à Paris

CAEN. — Faire (re)vivre la petite hôtellerie de campagne, l'hôtel « de préfecture », l'hôtel sans étoile, le une étoile, l'hôtel touristique un peu vieilli, l'hôtel de chef-lieu de canton un peu endormi : c'était le début de l'Association de la petite hôtellerie du Calvados, en abrégé APHOCAL, née il y a quatre ans avec le concours de la chambre de commerce de Caen.

But atteint : aujourd'hui deux bonnes douzaines de ces hôtels sont rénovés ou en voie de l'être, surtout dans un triangle Vire-Falaise-Caen ; sont membres de l'association et adhèrent à sa charte. Un texte où ils s'engagent notamment à bien accueillir — du panier repas au topoguide en passant par la chaufferie-séchage et l'abri à vélos — les randonneurs à pied, à cheval et à bicyclette, à des prix modestes et dans un confort minimal.

OUEST-FRANCE (16 Décembre 1988)

- un hôtel 3*** de 90 chambres le *"FRIENDLY LODGE"* à Hérouville St Clair sur la plateau nord à proximité du futur golf et du Mémorial. Il s'agira du premier établissement implanté en France par la chaîne britannique *"FRIENDLY"* qui compte une vingtaine d'établissements en Grande-Bretagne. Cible prioritaire : les touristes anglais... of course !
- un projet de centre linguistique ou *"ENGLISH WORLD"* dans le secteur de Merville-Franceville... à quelques kilomètres de la passerelle.
- l'implantation d'une firme anglaise de luminaires basse-tension à usage industriel - *"CONNECTED LIGHTING SYSTEM"* - à Cormelles le Royal auprès de Caen (150 emplois).
- une chaîne anglaise de vêtements chercherait à implanter son siège social pour la France à Cherbourg ; stratégie de la société : ouvrir 30 magasins en France.
- Projet d'hôtel de standing (3 voire 4****) lié à un complexe tertiaire dans des anciens locaux des C.M.N à Cherbourg.

Il existe une pression au niveau du petit commerce, cela nous a été maintes fois affirmé.

* Relevons au passage l'existence d'un marché immobilier potentiel de très haut de gamme provenant indirectement des riches anglais qui envisagent de quitter Hong-Kong en 1997. (Hong-Kong passant sous régime chinois au 1.01.98). Ils investissent en Angleterre essentiellement. Ils achètent de fort belles propriétés et celui-à-qui-ils-ont-acheté investit tout ou partie dans des propriétés françaises de caractère avec beaucoup de terrain. Pour le moment c'est un marché anecdotique mais il faut le connaître.

* Ultérieurement, peut être y aura-t-il des investisseurs australiens en Normandie ? Citons l'achat récent de deux commerces (un hôtel et une brasserie) dans la petite ville de SEES (Orne) par des familles australiennes.


3.2 - PERENNITE DU MARCHE

Cette question chacun se la pose. Jusqu'à quand ? A quel rythme ? La réponse n'est pas facile. Les professionnels sont très partagés. Effet de mode ? Spéculation momentanée ? Souffle européen ? Et si les prix grimpent ? Et si la politique du gouvernement britannique évolue dans un sens plus "protectionniste" ?

Avant d'esquisser quelques pistes pour l'avenir, il faut savoir que d'après nos entretiens, il existerait quatre clientèles britanniques intéressées par la France :

- 1 - LES RETRAITES : ils achètent volontiers dans une région proche et agréable

Dernière minute



NEW LOOK

"La mode anglaise arrive à Caen"

Pour ouverture prochaine de notre magasin en plein centre de Caen
recherchons

DIRECTRICE

Ayant expérience du prêt-à-porter, vente, achat/sélection, administration
et capable de motiver son équipe. "New Look" est une chaîne de
boutiques jeunes femmes, établie depuis longtemps en Angleterre et qui a
récemment ouvert son premier point de vente à Cherbourg. En pleine
expansion, la société souhaite une forte implantation sur le marché
français. Pour le poste, l'anglais est souhaité mais pas indispensable.
Conditions et salaire très intéressants.

Envoyer C.V. et photo à l'attention de :
M. Jeffrey WOOD 11, rue du Château - 50100 CHERBOURG

notre magasin en plein centre de Caen

"New Look" est une chaîne de
boutiques jeunes femmes, établie depuis longtemps en Angleterre et qui a
récemment ouvert son premier point de vente à Cherbourg.

la société souhaite une forte implantation sur le marché français.

OUEST-FRANCE (4 Février 1989)

- 2 - **LES VACANCIERS** : ils achètent pour avoir une maison de vacances, un pied à terre qu'ils pourront louer pour rentabiliser.

Dans cette catégorie, on rencontre ceux qui achètent à plusieurs.

- 3 - **LA CLIENTELE DE FIN DE SEMAINE** : Intéressante pour la Basse-Normandie mais étant une clientèle pressée elle se concentrera surtout près du tunnel.

- 4 - **LES INVESTISSEURS AVERTIS** : Eux ils sont pressés... de rentabiliser leur argent. La flambée des prix ne les inquiète pas. Ils n'occuperont pas les immeubles achetés. La proximité immédiate du tunnel les intéresse au plus haut niveau.

La Basse-Normandie est intéressée essentiellement par les 2 ou 3 premières catégories. C'est une clientèle "sophistiquée", qui aime notre pays, qui est intéressée par le produit habitat présenté. Même si elle souhaite faire un petit bénéfice "in fine" elle ne cherche pas à spéculer. C'est une "bonne clientèle" pour notre région.

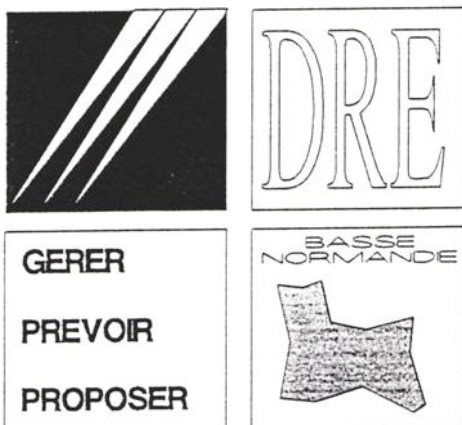
Mais tous les efforts déployés du côté français ne suffiront pas si les perspectives économiques anglaises, jusqu'ici favorables aux investissements à l'étranger, se dégradent. En quelques mois, les taux des prêts hypothécaires sont passés en Grande-Bretagne de 9 à 14%. Les mortgages deviennent trop chers. Le renchérissement du crédit immobilier pourrait faire monter rapidement le taux d'inflation en Grande-Bretagne aux alentours de 8%. Selon deux études de conjoncture publiées, la hausse des prix de détail, mesurée sur les douze derniers mois, aurait bondi de 5,9% à 6,4% en Octobre. Les gens, qui en début d'année avaient emprunté à 7,5%-8% pour acheter une résidence, vont certainement avoir des difficultés l'année prochaine pour rembourser. Sachant que les taux sont variables, le crédit devient cher aussi en Grande-Bretagne. Il faut donc suivre attentivement l'évolution de ces paramètres économiques dans les mois à venir afin de juger de leurs conséquences sur la demande immobilière britannique.

Un autre risque existe aussi, à plus long terme, c'est une saturation de l'offre soit par les caractéristiques du produit présenté (les fermettes à colombages, il n'y en aura pas pour tout le monde) soit par le prix des produits restants.

Cela étant, en l'absence de modifications importantes de la conjoncture anglaise, en tenant compte des effets "1993 et tunnel", la majorité des personnes rencontrées pense que le rythme restera soutenu pendant encore deux ans. 1989 serait l'année de l'investissement anglais en Basse-Normandie (affaire à suivre...)

Au-delà, deux tendances se dessinent soit le maintien du rythme élevé jusqu'en 1992 et diminution après, soit très nette diminution dès 1990, et après le marché redeviendrait peu important.

A plusieurs reprises, il nous a été dit que l'Anglais est un grand voyageur... allant de conquête en conquête... déménageant deux voire trois fois plus que le Français. Certains de nos interlocuteurs ont affirmé que l'Anglais ayant acheté en Normandie n'y resterait guère plus de 10 ans. Que deviendront alors les "cottages" français du Pays d'Auge, du Coutançais, de l'arrière pays de Barneville, du bocage normand etc etc.. Quelques notaires ont déjà enregistré des mutations entre propriétaires anglais...



DIRECTION REGIONALE DE L'EQUIPEMENT
DE BASSE NORMANDIE

CONCLUSION

Malgré le caractère aléatoire et critiquable des sources utilisées, cette étude fournit quelques éléments relativement précis sur ce phénomène récent qui touche en particulier la Basse-Normandie.

On cerne bien les profils des demandeurs et ceux des produits recherchés. D'autres segments du parc immobilier peuvent les intéresser, des glissements de segment à segment se produiront peut-être. Ce sont des thèmes de réflexion pour demain.

Dès à présent, à travers ces premières réflexions concernant l'acquisition de biens immobiliers par des étrangers et notamment les Anglais, divers messages sont lancés. Ils s'adressent :

AUX MAIRES : - Protection et valorisation du patrimoine paysager et architectural
- Micro-effets économiques locaux
- Essor communal ou plutôt multicommunal.

AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : - Effort d'adaptation et de valorisation
- Régulation du marché
- Extension horizontale de leur activité.

AUX PROFESSIONNELS DU BATIMENT : - Suivi, valorisation du marché de la réhabilitation
- Respect architectural du bâti traditionnel
- L'entretien.

AUX PROFESSIONNELS DU TOURISME : - Rôle majeur à jouer
- L'image "Normandie" doit être valorisée encore plus et cela grâce à eux.

AUX TRANSPORTEURS : - Avec les professionnels de tourisme, ils ont un rôle majeur à jouer
- L'augmentation de la fréquentation anglaise de la Normandie passe par eux.

L'Europe est en marche, après les Anglais, d'autres ressortissants de la Communauté peuvent être intéressés par la Normandie : les Allemands, les Néerlandais, les Scandinaves mais aussi les Italiens et les Espagnols. Tous les comités départementaux du Tourisme, depuis un an ou deux, ont enregistré une très forte progression des touristes du Sud de l'Europe. Pour 1989, ils intensifient leurs actions de promotion, valorisation des départements vers ces clientèles.

Les Japonais s'intéressent également à notre région, notamment aux haras de l'Orne (Pays du Merlerault) et du Calvados.

A une époque où la mobilité des peuples se développe grâce au vaste déploiement des moyens de communication, la Région doit devenir encore plus accueillante et s'ouvrir davantage sur l'espace européen.

Son image est bonne, qu'elle sache en profiter.

Aunou-le-Faucon (Orne)

Un Japonais achète le haras

Mis en vente depuis des mois, le haras de l'Ermitage, à Aunou-le-Faucon, a été cédé 45 millions de francs à un Japonais, Masahiko Sawada, propriétaire d'une galerie d'art à Paris. Ce dernier envisage de le transformer en centre d'accueil pour cadres supérieurs. Il s'agit du second haras ornaïs à passer sous la coupe nipponne après celui du Gazon, à Neuvy-au-Houlme.

Il appartenait à une Suisse, il faillit aller à un Canadien, il revient aujourd'hui à un Japonais : c'est le haras de l'Ermitage, à Aunou-le-Faucon, une petite commune de 250 habitants près d'Argentan. Son nouveau propriétaire, Masahiko Sawada, 43 ans, n'est pas un éleveur mais un homme d'affaires. Il possède quatre galeries d'art à Nagoya, sa ville natale, Tokyo, New York, et Paris où ses cimaises présentent, avenue Maignon, surtout les œuvres des Impressionnistes. Son nouveau domaine s'étend sur une centaine d'hectares et renferme une cinquantaine de boxes. Des boxes vides. Il n'y a plus de chevaux à l'Ermitage.

OUEST - FRANCE (30 Novembre 1988)

L'arrivée des Espagnols

La qualité des structures d'accueil et la solidarité entre propriétaires ont été les maîtres-mots de l'assemblée générale de l'Association des gîtes ruraux. Mercredi après-midi, une centaine d'hôtes et de responsables se sont retrouvés à la ferme des Noyers, à Radon, pour dresser le bilan de l'année.

Avec l'apparition, cette année, d'une nouvelle grille de sélection, tous les gîtes vont être visités et reclassés si besoin est. « Toujours pour maintenir l'image de marque des structures d'accueil ». Les responsables de l'association poursuivent : « Nous avons autant d'atouts que les autres départements pour attirer les touristes. Seulement, il faut toujours chercher à faire mieux, à améliorer l'hospitalité ».

OUEST - FRANCE (9 Décembre 1988)

ANNEXES

CONTACTS FRANCAIS

CHAMBRE DEPARTEMENTALE D'AGRICULTURE du CALVADOS	M. LEGEARD
CHAMBRE SYNDICALE des ENTREPRENEURS et des TRAVAUX PUBLICS du CALVADOS	M. HALEY - Melle LERENARD
CHAMBRE DEPARTEMENTALE DES NOTAIRES de la MANCHE du CALVADOS	
CHAMBRE REGIONALE DES NOTAIRES de BASSE-NORMANDIE	M. HELEBOLD
CHAMBRE de COMMERCE et d'INDUSTRIE de (GRANVILLE (HONFLEUR (CAEN	MM. LOUZIER -THIN M. DETOURTIER M. LEBAS
CHAMBRE de COMMERCE et d'INDUSTRIE de (ALENCON (CHERBOURG (FLERS	Mme JAY M. BRETON M. BLONDEL
SECRETARIAT GENERAL POUR LES AFFAIRES REGIONALES	M. POUPINET
D.D.E de la MANCHE - Service S.P.U - Service Maritime de CHERBOURG	M. DUCASTELLE M. BOUDET
D.D.E du CALVADOS - Service Urbanisme	MM. BARTHE et RABEC
D.D.E de l'ORNE	M. GALLIEZ
INSTITUT D'URBANISME DE PARIS	M. FOURRE
MINISTERE DE L'EQUIPEMENT - D.A.E.I - D.A.U./GLC	Melle LE DOARE M. COULAUD
DIRECTION REGIONALE DES IMPOTS	MM. COULON -VINCENDEAU
UNIVERSITE - U.F.R. de SCIENCES ECONOMIQUES	M. HEON
INSEE - Observatoire économique régional	Mme PAL
F.N.A.I.M - PARIS	
F.N.A.I.M. - délégation du Calvados	M. LEROUX
F.N.A.I.M. - délégation de la Manche	M. FAUDAIS
O.R.P.I. - Réseau national immobilier	MM. MIGNON et DAVID
O.R.P.I. - Paris	-

.../...

U.C.B. (Union de Crédit pour le bâtiment) agence de CAEN

M. de TERNAY

CREDIT LYONNAIS

M. TOTH

CREDIT AGRICOLE MUTUEL DU CALVADOS

MM. DUVAL - DESCRETTES - DATIN

VILLE DE HONFLEUR - Service Urbanisme

M. YON

BRITTANY - FERRIES

MM. LAINE - MERIADEC - MORAZIN

COMITE DEPARTEMENTAL DU TOURISME DU CALVADOS

M. GAY

COMITE DEPARTEMENTAL DU TOURISME DE LA MANCHE

MM. COURTEILLE -LEPRIEUR

SAFER BASSE-NORMANDIE

M. HUSSON

LETTRE DE BASSE-NORMANDIE

M. DUFRESNE

OUEST - FRANCE

-

LE POINT

-

CONTACTS EN ANGLETERRE

A PLACE IN FRANCE LTD. à Southsea

Mme BELLEC

FRANCOPHILES LTD. à Maidstone

Mme E. OLIVER

NORMANDY PROPERTIES à Chichester

M. BARRY HALL

FRENCH ASSOCIATES à Robertsbridge

Michael FARRANT

RUTHERFORDS "THE FRENCH AGENTS" à Londres

Sarah GILES

CREDIT AGRICOLE à Londres

Mme DEMALDENT

Anthony WATTS - attaché commercial à Poole

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PORTSMOUTH

Merry PREECE

John CHARCOL - indépendant mortgage brokers à Londres

John PHILPOTTS
Nina HAMILTON

U.C.B Group.

Andrew COMBS

Agence indépendante à Londres

Sarah FRANCIS

ENQUETE AUPRES DES MAIRES

- . ENQUETE LANCEE EN DECEMBRE 1988 AUPRES DES MAIRES DE 1796 COMMUNES.
- . 12 GRANDES VILLES N'ONT PAS ETE ENQUETEES.
- . 1548 COMMUNES ONT REPONDU (situation au 1.02.89)
- . TAUX DE REPONSE : 86%

	COMMUNES N'AYANT PAS D'ANGLAIS	COMMUNES AYANT DES ANGLAIS
MANCHE	356	146
CALVADOS	476	133
ORNE	368	69
REGION	1 200	348

ENQUETE AUPRES DES MAIRES

Répartition des implantations britanniques en Basse-Normandie	Nombre total de propr. GB	Nombre de propr. GB 88	%
Calvados	233	113	48.5
Manche	282	115	40.8
Orne	87	38	43.7
B.N.	602	266	44.2

Répartition des communes ayant des propriétaires britanniques	Nombre total de communes	Nombre de communes 88	%
Calvados	133	48	36.1
Manche	146	41	28.1
Orne	69	27	39.1
B.N.	348	116	33.3

Répartition des communes ayant eu leur 1ère implantation britannique en 1988	de Nombre communes	Nombre de propriétaires
Calvados	48	58
Manche	41	60
Orne	27	34
B.N.	116	152

• Opinion des Maires ayant au moins 1 propriétaire britannique dans leur commune

Nbre d'implantations en 1988	0 impl.	1 impl.	2 impl.	3-5 impl.	6-10 impl.	+ 10 impl.	Total
En progression	8	61	35	12	2	0	118
Sans progression	168	43	0	0	0	0	211
Sans opinion	0	18	1	0	0	0	19
Ensemble	176	122	36	12	2	0	348

COMMUNES AYANT DES PROPRIETAIRES BRITANNIQUES : CALVADOS

COMMUNES	Nombre de Prop.	COMMUNES	Nombre de Prop.
ABLON	5	LA FERRIERE-HARANG	1
AIGNERVILLE	1	FONTENERMONT	1
ANCTOVILLE	1	GENNEVILLE	8
LES AUTELS-SAINT-BAZILE	1	GLANVILLE	1
BALLEROY	3	GRANDCHAMP-LE-CHATEAU	1
BARNEVILLE	1	GRIMBOSQ	1
BELLOU	2	GUERON	1
BEUVILLERS	1	HONFLEUR	25
BLANGY-LE-CHATEAU	1	L' HOTELLERIE	1
BLAY	1	ISIGNY-SUR-MER	4
LE BO	1	LESSARD-ET-LE-CHENE	2
BOISSEY	1	LIVAROT	2
BONNEBOSQ	1	LIVRY	1
BONNEVILLE-LA-LOUVET	1	LES LOGES-SAULCES	1
BONNEVILLE-SUR-TOUQUES	1	MALLOUE	2
BOURGEAUVILLE	2	MANDEVILLE-EN-BESSIN	1
BRETTEVILLE-SUR-DIVES	1	MANDEVILLE-LA-PIPARD	1
CAMBREMER	3	MANVIEUX	2
CAMPEAUX	1	MAROLLES	2
CANTELOUP	1	MERVILLE-FRANCEVILLE-PLA	2
CARVILLE	1	LE MESNIL-AUZOUF	1
CASTILLY	1	LE MESNIL-BENOIST	1
CAUMONT-L'EVENTE	1	LE MESNIL-MAUGER	2
CLARBEC	1	LE MESNIL-SUR-BLANGY	2
CLECY	2	LES MONCEAUX	1
COMBRAY	1	MONFREVILLE	1
COMMES	3	MONT-EN-BESSIN	1
CORBON	1	MONTVIETTE	2
COUDRAY-RABUT	1	MORTEAUX-COULIBOEUF	1
COURSEULLES-SUR-MER	1	MOYAUX	4
COURTONNE-LA-MEURDRAC	1	NOTRE-DAME-DE-COURSON	1
COURTONNE-LES-DEUX-EGLIS	2	PENNEDEPIE	1
CRESSEVEUILLE	1	PERCY-EN-AUGE	1
LA CROUPTE	2	PIERREFITTE-EN-AUGE	1
CURCY-SUR-ORNE	2	PIERREFITTE-EN-CINGLAIS	2
DANVOU-LA-FERRIERE	1	PIERREPONT	1
DRUBEC	1	LE PIN	3
ELLON	1	PLANQUERY	1
EPANEY	1	LA POMMERAYE	1
EQUEMAUVILLE	2	PONT-BELLANGER	1
ESQUAY-NOTRE-DAME	1	PONT-L' EVEQUE	1
ESSON	1	PORT-EN-BESSIN-HUPPAIN	5
ETREHAM	1	PRETREVILLE	1
FAUGUERNON	1	PROUSSY	1
LE FAULQ	1	BIEVILLE-QUETIEVILLE	2

COMMUNES AYANT DES PROPRIETAIRES BRITANNIQUES : CALVADOS

COMMUNES	Nombre de Prop.	COMMUNES	Nombre de Prop.
QUETTEVILLE	2		
RANVILLE	1		
LA ROCQUE	1		
ROCQUES	1		
LA ROQUE-BAIGNARD	1		
RUBERCY	1		
SAINT-BENOIT-D'HEBERTOT	1		
SAINT-CHARLES-DE-PERCY	1		
SAINT-COME-DE-FRESNE	1		
SAINTE-CROIX-SUR-MER	2		
SAINT-DENIS-DE-MERE	1		
SAINT-DESIR	1		
SAINT-GATIEN-DES-BOIS	2		
SAINT-GEORGES-D'AUNAY	1		
SAINT-JEAN-LE-BLANC	2		
SAINT-JULIEN-DE-MAILLOC	1		
SAINT-JULIEN-SUR-CALONNE	4		
SAINT-LAMBERT	1		
SAINTE-MARGUERITE-DE-VIE	1		
SAINT-MARTIN-AUX-CHARTRA	2		
SAINT-MARTIN-DE-BLAGNY	1		
SAINT-MARTIN-DE-SALLEN	2		
SAINT-MARTIN-DES-BESACES	1		
SAINT-MARTIN-DES-ENTREES	1		
SAINT-OMER	2		
SAINT-PHILBERT-DES-CHAMP	2		
SAINT-PIERRE-AZIF	1		
SAINT-SEVER-CALVADOS	1		
SAINT-VIGOR-LE-GRAND	3		
SEPT-VENTS	2		
SOULANGY	1		
SUBLES	1		
SULLY	1		
LE THEIL-EN-AUGE	1		
TORTISAMBERT	1		
TOURGEVILLE	3		
TOURVILLE-EN-AUGE	1		
VER-SUR-MER	1		
LE VEY	1		
VIERVILLE-SUR-MER	1		
VILLERS-SUR-MER	5		
VILLERVILLE	10		
LA VILLETTE	1		

COMMUNES AYANT DES PROPRIETAIRES BRITANNIQUES : MANCHE

COMMUNES	Nombre de Prop.	COMMUNES	Nombre de Prop.
ANGOVILLE-SUR-AY	1	GONNEVILLE	1
ANNEVILLE-EN-SAIRE	2	GOUBERVILLE	1
BACILLY	2	GRAIGNES	1
BARFLEUR	7	GREVILLE-HAGUE	2
BARNEVILLE-CARTERET	5	GROSVILLE	2
BAUDREVILLE	3	LE HAM	1
BEAUCHAMPS	2	HAMBYE	4
BELVAL	1	LA HAYE-PESNEL	1
BERIGNY	1	HIESVILLE	1
BESNEVILLE	4	HOCQUIGNY	1
BEUZEVILLE-AU-PLAIN	1	HYENVILLE	1
BOISYVON	1	ISIGNY-LE-BUAT	1
LA BONNEVILLE	1	JOGANVILLE	1
BOURGUENOLLES	1	LAULNE	1
BREHAL	2	LENGRONNE	2
BRETTEVILLE	1	LINGREVILLE	2
BRETTEVILLE-SUR-AY	1	LES LOGES-SUR-BRECEY	1
BRICQUEBEC	1	LA LUCERNE-D'OUTREMER	3
BRICQUEVILLE-SUR-MER	1	LE LUOT	2
CAMBERNON	2	MARCHESIEUX	1
CAMETOIRS	2	MARIGNY	2
CARNEVILLE	3	LA MEAUFFE	1
CATTEVILLE	1	LE MESNIL-AMEY	1
CERISY-LA-SALLE	2	LE MESNIL-GARNIER	1
LE CHEFRESNE	3	LE MESNIL-GILBERT	1
COLOMBY	1	LE MESNIL-ROGUES	2
CONTRIERES	2	LE MESNIL-VIGOT	1
COSQUEVILLE	1	LE MESNIL-VILLEMANT	5
COULOUVRAY-BOISBENATRE	1	LA MEURDRAQUIERE	1
COURCY	2	MOBECQ	3
COUVAINS	1	LES MOITIERS-D'ALLONNE	3
CRASVILLE	1	LES MOITIERS-EN-BAUPTOIS	1
DENNEVILLE	5	MONTAIGU-LES-BOIS	2
DONVILLE-LES-BAINS	1	MONTBRAY	6
DRAGEY-RONTHON	5	MONTGARDON	2
EQUILLY	2	MONTPINCHON	3
L' ETANG-BERTRAND	1	MONTVIRON	2
FERMANVILLE	4	MUNEVILLE-SUR-MER	1
FIERVILLE-LES-MINES	4	NAY	1
FOLLIGNY	3	NEGREVILLE	1
FONTENAY-SUR-MER	1	NEHOU	2
GATHEMO	1	ORGLANDES	2
GATTEVILLE-LE-PHARE	2	OUVILLE	1
GAVRAY	1	PERCY	10
GEFFOSSES	1	LES PERQUES	1

COMMUNES AYANT DES PROPRIETAIRES BRITANNIQUES : MANCHE

COMMUNES	Nombre de Prop.	COMMUNES	Nombre de Prop.
LES PIEUX	1	VAINS	1
PIROU	2	VALCANVILLE	1
RAUVILLE-LA-BIGOT	1	LE VAST	2
RAVENOVILLE	2	VER	1
REVILLE	4	VERNIX	1
LE ROZEL	1	LE VICEL	3
SAINT-AMAND	1	VIDECOSVILLE	1
SAINT-AUBIN-DES-PREAUX	1	VILLEDIEU-LES-POELES	3
SAINT-AUBIN-DU-PERRON	1	VILLIERS-FOSSARD	1
SAINT-COME-DU-MONT	1	VINDEFONTAINE	1
SAINT-DENIS-LE-GAST	1	LE VRETOT	3
SAINT-DENIS-LE-VETU	2		
SAINT-FLOXEL	1		
SAINT-GEORGES-DE-LA-RIVI	1		
SAINT-GERMAIN-DE-TOURNEB	1		
SAINT-JACQUES-DE-NEHOU	3		
SAINT-JEAN-LE-THOMAS	3		
SAINT-LO-D'OURVILLE	2		
SAINT-MARTIN-LE-HEBERT	1		
SAINT-MAURICE-EN-COTENTI	1		
PIERREPONT-EN-COTENTIN	5		
SAINT-NICOLAS-DES-BOIS	1		
SAINT-PAIR-SUR-MER	10		
SAINT-PATRICE-DE-CLAIDS	1		
SAINTE-PIENCE	2		
SAINT-PIERRE-LANGERS	3		
SAINT-PLANCHERS	1		
SAINT-REMY-DES-LANDES	3		
SAINT-SAUVEUR-LE-VICOMTE	2		
SAINT-VAAST-LA-HOUGUE	4		
SAVIGNY	1		
SERVIGNY	1		
SORTOSVILLE-EN-BEAUMONT	1		
SOURDEVAL	1		
SOURDEVAL-LES-BOIS	2		
SUBLIGNY	2		
SURTAINVILLE	2		
SURVILLE	1		
TEURTHEVILLE-BOCAGE	4		
TOCQUEVILLE	1		
TOURVILLE-SUR-SIENNE	1		
TREAUVILLE	1		
TRELLY	1		
LA TRINITE	3		
URVILLE-NACQUEVILLE	2		

COMMUNES AYANT DES PROPRIETAIRES BRITANNIQUES : ORNE

COMMUNES	Nombre de Prop.	COMMUNES	Nombre de Prop.
ALMENECHES	1	RADON	2
ANTOIGNY	2	RANES	1
AUBRY-LE-PANTHOU	2	LE RENOUEUR	2
BAILLEUL	1	ROUELLE	1
LA BAROCHE-SOUS-LUCE	1	SAINT-CYR-LA-ROSIERE	1
BAZOCHE-AU-HOULME	1	SAINT-DENIS-DE-VILLENETT	2
LE BOSC-RENOULT	1	SAINT-ELLIER-LES-BOIS	1
CAHAN	1	SAINT-FRAIMBAULT	1
CHAMPCERIE	2	SAINT-GERMAIN-DE-LA-COUD	1
LE CHAMP-DE-LA-PIERRE	1	SAINT-GERVAIS-DES-SABLON	1
LA CHAPELLE-SOUF	1	SAINT-HILAIRE-DE-BRIOUZE	1
LA CHAPELLE-VIEL	1	SAINTE-HONORINE-LA-CHARD	1
COULONCES	1	SAINTE-HONORINE-LA-GUILL	1
LA COULONCHE	1	SAINT-JOUIN-DE-BLAVOU	2
COULONGES-LES-SABLONS	1	SAINT-MARS-D'EGRENNE	3
CROUTTES	3	SAINT-OUEN-DE-SECHEROUVR	1
CRULAI	1	SAINT-QUENTIN-LES-CHARDO	1
DORCEAU	1	SAINT-SIMEON	2
L' EPINAY-LE-COMTE	2	SAINT-VICTOR-DE-RENO	1
ESSAY	1	LE SAP	1
FRANCHEVILLE	1	SEES	1
GACE	1	SEPT-FORGES	1
GEMAGES	1	SERANS	1
GUERQUESALLES	2	TANQUES	1
HAUTERIVE	1		
L' HERMITIERE	2		
LALACELLE	1		
LONGNY-AU-PERCHE	1		
MALE	1		
MARCHAINVILLE	1		
LE MENIL-DE-BRIOUZE	1		
LES MENUS	1		
MONCEAUX	1		
MONNAI	1		
MONTGAROULT	1		
MOULICENT	1		
NEUVY-AU-HOULME	1		
NOTRE-DAME-DU-ROCHER	1		
OMMEEL	1		
PASSAIS	2		
PERROU	2		
POINTEL	1		
PREAUX-DU-PERCHE	1		
PUTANGES-PONT-ECREPIN	1		
RABODANGES	2		

ENQUETE AUPRES DES MAIRES

- SELECTION DE REPONSES -

QUESTION : COMMENT LA POPULATION LOCALE RESSENT-ELLE L'ARRIVEE DE LA
CLIENTELE BRITANNIQUE ?

NOMBRE DE REPONSES EXPRIMEES : 42

REPONSES FAVORABLES

Il y a dans la région des localités jumelées avec des collectivités britanniques et je pense que l'arrivée d'une telle clientèle ne serait pas déplaisante.

(14 - LE BREUIL-EN-BESSIN)

(arrivée) "souhaitée car les personnes désireuses de vendre leurs biens ou dans la nécessité de le faire ne peuvent compter que sur les étrangers, la population française étant totalement impécunieuse.

(14 - MEULLES)

La population ressentirait leur arrivée très favorablement puisque les Français ne peuvent acheter ni vendre leurs biens.

(14 - CHEFFREVILLE-TONNENCOURT)

Sans animosité, mais avec regret et suspicion.

(14 - CULEY-LE-PATRY)

Il y aurait plus d'inquiétudes s'il s'agissait de terres. Cela peut se produire.

(14 - TRACY-SUR-MER)

Elle la ressentirait avec un certain soulagement car offrirait une possibilité de vendre des biens qui deviennent plus une charge qu'un profit.

(14 - CERQUEUX)

Ici, les gens sont habitués : 20 gîtes ruraux sur 30 sont loués à des Anglais. Beaucoup mangent à l'auberge ; cela se passe très bien.

(50 - LE MESNILBUS)

Sans problèmes - mieux des Anglais que des maisons sans habitants.

(50 - HAUTEVILLE-BOCAGE)

REPONSES DEFAVORABLES

Tristesse des gens qui constatent que notre franc se déprécie de plus en plus par rapport aux monnaies fortes (la livre des Anglais en particulier).

(50 - ST-GERMAIN-DE- VARREVILLE)

La politique agricole catastrophique conduite par les différents gouvernements depuis 20 ans a conduit à l'anéantissement du monde agricole français. Les autres pays mieux armés financièrement que nous sont en voie de nous coloniser, ainsi les Anglais achètent beaucoup de propriétés autour de nous. Les gens qui ont des biens à vendre en profitent, les autres voient l'arrivée de ces étrangers d'un mauvais oeil.

(61 - RONAI)

QUESTION : REMARQUES COMPLEMENTAIRES CONCERNANT CE NOUVEAU MARCHE

NOMBRE DE REPONSES EXPRIMEES : 50

REMARQUES POSITIVES

Il existe dans nos petites communes des maisons inhabitées qui pourraient être améliorées et restaurées. Il existe aussi des terrains à bâtir avec de grands espaces qui pourraient intéresser ces nouveaux venus.

(14 - LE BREUIL-EN-BESSIN)

Il vaut mieux des étrangers européens comme propriétaires que des terres en friche.

(14 - COQUAINVILLIERS)

Ces arrivés sont susceptibles de redonner une activité supplémentaire aux entreprises de bâtiment et au secteur tertiaire dont le Calvados a bien besoin en raison de la crise agricole.

(14 - GARCELLES-SECQUEVILLE)

Problème nouveau, à bien maîtriser, susceptible de créer des bouleversements dans les années à venir. Par ailleurs, celui-ci permet de restaurer le patrimoine immobilier des villages ruraux.

(14 - LA GRAVERIE)

Le marché de l'immobilier semble assez terne dans le secteur, cet apport de clientèle étrangère peut lui donner un coup de fouet.

(14 - URVILLE)

Il vaut mieux que les terres soient achetées par des Européens que de rester incultes ou en friches.

(14 - FIERVILLE-LES-PARCS)

Dans le cadre d'un réaménagement rural un peu défaillant, je pense que l'arrivée de Britanniques ou autres (Néerlandais, Allemands), ne peut être que bénéfique par l'apport de capitaux neufs, d'idées et de conceptions différentes.

(14 - ERNES)

Vu l'état actuel de l'agriculture, il est préférable d'avoir des Anglais que des maisons vides.

(50 - BINIVILLE)

Nous disposerions de gîtes ruraux ou de maisons à louer au cours de l'été, il est très probable que nous aurions des personnes intéressées, en particulier les familles des anciens combattants de 1944, vu la proximité du mémorial du Pont de Vère (St Georges des Groseillers) et les relations de jumelage FLERS-WARMINSTER.

(61 - AUBUSSON)

Il semble que ce nouveau marché représente un espoir pour sauver notre remarquable patrimoine bâti, car les pires ennemis de nos communes rurales, ce sont les ruines et les friches.

(61 - SAINTE- OPPORTUNE)

REMARQUES NEGATIVES

Etant donné l'attitude de la Grande-Bretagne et de ses exigences dans la CEE, surtout du point de vue agricole, il est à craindre des réactions des agriculteurs.

(14 - VAUDELOGES)

Les Français étant mis dans l'incapacité de financer l'immobilier, il est bien évident que les Européens s'en empareront.

(14 - LA CAINE)

Il est regrettable que le patrimoine français devienne "patrimoine étranger" probablement faute de possibilité pour assurer une bonne restauration ou un entretien onéreux.

(14 - RUSSY)

Les Normands sont très méfiants lorsque des personnes étrangères à la région s'implantent dans leur localité même si cela peut être bénéfique au commerce ou au développement.

(50 - LE MESNIL-TOVE)

Il est dommage qu'une partie du territoire français soit bradé aux étrangers.

(50 - LOZON)

Il est certain que le succès du jumelage Pays Rémalardais et Castle Carry a permis aux Anglais de mieux connaître et d'apprécier notre région.

(61 - CONDE-SUR-HUISNES)

COMMUNES AYANT EU DE NOUVELLES IMPLANTATIONS EN 1988 : CALVADOS

COMMUNES	Nombre d'impl. 1988	COMMUNES	Nombre d'impl. 1988
ABLON	3	PROUSSY	1
AIGNERVILLE	1	BIEVILLE-QUETIEVILLE	1
LES AUTELS-SAINT-BAZILE	1	QUETTEVILLE	1
BALLEROY	2	LA ROCQUE	1
BELLOU	1	RUBERCY	1
BLANGY-LE-CHATEAU	1	SAINT-CHARLES-DE-PERCY	1
BLAY	1	SAINT-DENIS-DE-MERE	1
BOISSEY	1	SAINT-GEORGES-D'AUNAY	1
BONNEVILLE-LA-LOUVET	1	SAINT-JEAN-LE-BLANC	1
BOURGEAUVILLE	1	SAINT-JULIEN-SUR-CALONNE	1
BRETTEVILLE-SUR-DIVES	1	SAINT-MARTIN-AUX-CHARTRA	2
CAMBREMER	3	SAINT-MARTIN-DE-BLAGNY	1
CARVILLE	1	SAINT-MARTIN-DE-SALLEN	2
CASTILLY	1	SAINT-MARTIN-DES-BESACES	1
CLECY	2	SAINT-OMER	2
COMMES	2	SAINT-PHILBERT-DES-CHAMP	2
COURTonne-LES-DEUX- EGLIS	1	SAINT-VIGOR-LE-GRAND	1
LA CROUPTE	1	SEPT-VENTS	2
DANVOU-LA-FERRIERE	1	SOULANGY	1
DRUBEC	1	SUBLES	1
ELLON	1	SULLY	1
EQUEMAUVILLE	1	TOURVILLE-EN-AUGE	1
ESSON	1	VER-SUR-MER	1
ETREHAM	1	VILLERS-SUR-MER	2
FONTENERMONT	1	VILLERVILLE	7
GENNEVILLE	3	LA VILLETTE	1
GRANDCHAMP-LE-CHATEAU	1		
GRIMBOSQ	1		
GUERON	1		
HONFLEUR	20		
LESSARD-ET-LE-CHENE	1		
LIVAROT	1		
LIVRY	1		
MANDEVILLE-EN-BESSIN	1		
MANNEVILLE-LA-PIPARD	1		
MANVIEUX	1		
MAROLLES	2		
MERVILLE-FRANCEVILLE-PLA	2		
MONTVIETTE	1		
NOTRE-DAME-DE-COURSON	1		
PIERREFITTE-EN-AUGE	1		
PIERREFITTE-EN-CINGLAIS	1		
PIERREPONT	1		
PORT-EN-BESSIN-HUPPAIN	1		
PRETREVILLE	1		

COMMUNES AYANT EU DE NOUVELLES IMPLANTATIONS EN 1988 : MANCHE

COMMUNES	Nombre d'impl. 1988	COMMUNES	Nombre d'impl. 1988
ANGOVILLE-SUR-AY	1	MONTVIRON	1
ANNEVILLE-EN-SAIRE	2	MUNEVILLE-SUR-MER	1
BACILLY	1	NEGREVILLE	1
BARNEVILLE-CARTERET	1	ORGLANDES	1
BAUDREVILLE	2	REVILLE	1
BEAUCHAMPS	2	SAINT-JACQUES-DE-NEHOU	2
BERIGNY	1	SAINT-JEAN-LE-THOMAS	2
BOISYVON	1	PIERREPONT-EN-COTENTIN	2
BRETTEVILLE-SUR-AY	1	SAINT-PAIR-SUR-MER	8
BRICQUEVILLE-SUR-MER	1	SAINT-PATRICE-DE-CLAIDS	1
CAMBERNON	1	SAINTE-PIENCE	2
CATTEVILLE	1	SAINT-PIERRE-LANGERS	2
CERISY-LA-SALLE	1	SAINT-REMY-DES-LANDES	3
LE CHEFRESNE	3	SAINT-VAAST-LA-HOUGUE	2
CONTRIERES	1	SAVIGNY	1
COULOUVRAY-BOISBENATRE	1	SERVIGNY	1
DENNEVILLE	3	SUBLIGNY	2
DRAGEY-RONTHON	4	TEURTHEVILLE-BOCAGE	2
EQUILLY	2	TRELLY	1
FIERVILLE-LES-MINES	1	LA TRINITE	3
FOLLIGNY	3	VAINS	1
FONTENAY-SUR-MER	1	VALCANVILLE	1
GATTEVILLE-LE-PHARE	1	LE VAST	1
GAVRAY	1	VERNIX	1
GOUBERVILLE	1	VILLEDIEU-LES-POELES	2
HAMBYE	2	VILLIERS-FOSSARD	1
LA HAYE-PESNEL	1		
HOCQUIGNY	1		
ISIGNY-LE-BUAT	1		
LENGRONNE	1		
LINGREVILLE	2		
LES LOGES-SUR-BRECEY	1		
LA LUCERNE-D'OUTREMER	3		
LE LUOT	2		
MARIGNY	1		
LA MEAUFFE	1		
LE MESNIL-ROGUES	2		
LE MESNIL-VIGOT	1		
LE MESNIL-VILLEMEN	2		
MOBECQ	2		
LES MOITIERS-D'ALLONNE	1		
LES MOITIERS-EN-BAUPTOIS	1		
MONTAIGU-LES-BOIS	2		
MONTBRAY	3		
MONTGARDON	1		

COMMUNES AYANT EU DE NOUVELLES IMPLANTATIONS EN 1988 : ORNE

COMMUNES	Nombre d'impl. 1988	COMMUNES	Nombre d'impl. 1988
ANTOIGNY	1		
AUBRY-LE-PANTHOU	1		
LA BAROCHE-SOUS-LUCE	1		
LE BOSC-RENOULT	1		
CHAMPCERIE	2		
LE CHAMP-DE-LA-PIERRE	1		
LA CHAPELLE-SOUEF	1		
LA COULONCHE	1		
CROUTTES	3		
CRULAI	1		
L' EPINAY-LE-COMTE	2		
HAUTERIVE	1		
L' HERMITIERE	1		
LE MENIL-DE-BRIOUZE	1		
MONNAI	1		
PASSAIS	2		
POINTEL	1		
PREAUX-DU-PERCHE	1		
LE RENOARD	2		
ROUELLE	1		
SAINT-CYR-LA-ROSIERE	1		
SAINT-DENIS-DE-VILLENETT	1		
SAINT-ELLIER-LES-BOIS	1		
SAINT-FRAIMBAULT	1		
SAINT-GERVAIS-DES-SABLON	1		
SAINTE-HONORINE-LA-GUILL	1		
SAINT-OUEN-DE-SECHEROUVR	1		
SAINT-SIMEON	2		
SEPT-FORGES	1		
SERANS	1		
TANQUES	1		

ENQUETE AUPRES DES AGENCES IMMOBILIERES

	CALVADOS 187 agences	MANCHE 37 agences	ORNE 42 agences	REGION 266 agences
AGENCES AYANT FAIT DES TRANSACTIONS	30	15	7	52
AGENCES N'AYANT PAS FAIT DE TRANSACTIONS	33	5	5	43
TOTAL	63	20	12	95
TAUX DE REPONSE	33,7 %	54 %	28,6 %	35,8 %

*
* *

QUESTION N° 3

	- 10%	10/25%	25/50%	+ 50%	N.R
V.A	15	9	4	5	19

QUESTION N° 4

	PROGRESSION FAIBLE	PROGRESSION FORTE	N.R
V.A	16	41	38

L'INVESTISSEMENT BRITANNIQUE DANS L'IMMOBILIER
NOTAMMENT L'IMMOBILIER DE LOISIRS EN BASSE-NORMANDIE

* ENQUETE AUPRES DES AGENCES IMMOBILIERES *

- 1 - Depuis quand travaillez-vous avec la clientèle Britannique ?
- 2 - Combien de transactions avez-vous effectivement réalisé avec les Britanniques ?
avant le 1er janvier 1988 depuis le 1er janvier 1988
- 3 - Quel est le rapport entre les transactions réalisées et les contacts établis ?
- 10% ☐ 10-25% ☐ 25-50% ☐ + 50% ☐
- 4 - Avez-vous constaté récemment une FAIBLE ou une FORTE progression de la demande ?
- 5 - Votre activité avec la clientèle britannique est-elle significative ? OUI/NON
si OUI, pouvez vous l'estimer par rapport à votre activité totale ?%
- 6 - Pouvez-vous décrire les 3 types de biens les plus recherchés par les Anglais,
en nous précisant, notamment, la localisation préférentielle, le prix moyen et
s'il y a adéquation entre l'offre et la demande

1

2

3

- 7 - Pourquoi les anglais achètent-ils en Basse-Normandie ?
.....
.....
- 8 - Avez-vous déjà été contacté par des confrères anglais ? : OUI/NON
- 9 - La progression de cette demande vous a-t-elle incité à vous structurer ?
OUI / NON si OUI quelles mesures avez-vous prises ?
.....
.....
- 10 - Avez vous des observations personnelles à formuler sur ce marché ?
.....
.....
.....

QUESTION N° 5

	ACTIVITE		N.R
	SIGNIFICATIVE	PAS SIGNIFICATIVE	
V.A	18	26	8

QUESTION N° 7

Les raisons du choix : Prix cité 50 fois
Proximité - accès facile cité 41 fois
Qualité de la Région cité 11 fois
Horizon 92 cité 9 fois
Investissement..... cité 6 fois

QUESTION N° 8

	OUI	NON	N.R
V.A	65	21	9

QUESTION N° 9

a)

	OUI	NON	N.R
V.A	38	29	28

b) Les mesures prises : Perfectionnement de la langue cité 16 fois
Collaboration avec agence anglaise ... cité 14 fois
Publicité en Angleterre cité 9 fois
Succursale en Angleterre cité 5 fois

N'ont pas répondu 56 agences

ENQUETE AUPRES DES NOTAIRES

	CALVADOS 84 notaires	MANCHE 91 notaires	ORNE 69 notaires	REGION 244 notaires
NOTAIRES AYANT FAIT DES TRANSACTIONS	27	25	18	70
NOTAIRES N'AYANT PAS FAIT DE TRANSACTIONS	6	15	19	40
TOTAL	33	40	37	110
TAUX DE REPONSE	39,3%	44%	53,7%	45,1%

*
* *

QUESTION N°1 (base 68 réponses)

	0-6 mois	7-12 mois	13-24 mois	+ 24 mois
V.A	19	16	13	20

51%

QUESTION N°3

	TRANSACTIONS REALISEES			%	TRANSACTIONS REALISEES	
	AVANT LE 1.1.88	APRES LE 1.1.88	TOTAL		AU 2è SEMESTRE	PART DANS L'ANNEE
	119	192	311	61,8%	144	75%

D. BASSIERE - T. DELANGE

- 1 - Depuis combien de temps travaillez-vous avec la clientèle Britannique ?
- 2 - Quel est le pourcentage de clients individuels ?
- 3 - Combien de transactions avez-vous réalisées avec cette clientèle ?
avant le 1er janvier 1988 :
au cours du 1er semestre 1988 : au cours du 2ème semestre 1988 :
- 4 - A combien estimez-vous le coût moyen d'une transaction (hors frais) ?
- 5 - Classez, par ordre d'importance décroissant, les types de biens achetés :

- Maison ancienne restaurée	en pierre	OUI	NON
- Maison à restaurer	en pierre	OUI	NON
- Propriété de caractère	en pierre	OUI	NON
- Appartement			
- 6 - Le plus souvent, les transactions avec les Anglais portent sur des biens situés :

- en ville	à destination :	secondaire
- dans un bourg	(%)	principale
- isolé en pleine campagne		
- en bord de mer		
- 7 - Quelle est la principale origine géographique de la clientèle Britannique ?
- 8 - Dans quelle tranche d'âge situez-vous la majorité des acheteurs ?

< 34 ans	35 - 50 ans	+ 50 ans
----------	-------------	----------
- 9 - Quelles sont les catégories socio-professionnelles dominantes des acheteurs ?
- 10 - Quel pourcentage de vos transactions représente cette clientèle ?
- 11 - Avez-vous des observations personnelles nous permettant d'étayer cette étude ?

QUESTION N° 4

en milliers de Francs	- 100	100 à 200	200 à 300	300 à 500	500 à 1000	+ 1000
NOMBRE	29	56	104	89	31	2
%	9,3%	18,0%	33,4%	28,6%	9,9%	0,6%

QUESTION N° 5

	VALEUR DE L'INDICE
Maison ancienne à restaurer	69
Maison ancienne restaurée	53
Propriété de caractère	38
Appartement	12

QUESTION N°6

	VALEUR DE L'INDICE
Isolée en pleine campagne	76
Proximité d'un Bourg	35
Littoral	26
En ville	12

QUESTION N°7

	SUD-ANGLETERRE	REGION DE LONDRES	AUTRES
V.A	185	80	46
%	59	26	15

QUESTION N° 8

	- de 35 ans	35-50 ans	+ de 50 ans	N.R
V.A	4	279	21	7
%	1%	90%	7%	2%

QUESTION N° 9

	PROFESSIONS LIBERALES	CADRES SUPERIEURS	CADRES MOYENS	EMPLOYES	N.R
V.A	170	28	23	59	31
%	61%	10%	8%	21%	

QUESTION N° 10

	TRES FAIBLE	FAIBLE	5%	10%
Base 68	49	12	4	3

REPARTITION DES REPONSES SELON LE NOMBRE DE TRANSACTIONS REALISEES

Base 109	0	1	2	3 et 4	5 à 9	10 à 19	20 et +
Nombre	40	16	17	17	8	9	2

LOCALISATION ET NOMBRE DE NOTAIRES
ET AGENTS IMMOBILIERS
AYANT REPONDU A L'ENQUETE

○ Notaires
◇ Agents immobiliers

INTERVIEW SEMI DIRECTIF
LISTE DES PERSONNES INTERROGEEES

N°	NOM DE L'AGENCE (A) OU DE L'OFFICE (O)	LOCALITE	DATE DE L'INTER. VENTION
1	FAUDAIS (A)	ST LO	25.10.88
2	SOCOGEFIM (A)	VIMOUTIERS	25.10.88
3	ST LO-IMMOBILIER (A)	ST LO	26.10.88
4	ADDE (A)	BAYEUX	2.11.88
5	ANDRE (A)	CABOURG	3.11.88
6	LECAPITAINE Eric (O)	HONFLEUR	3.11.88
7	ALEXANDRE (O)	HONFLEUR	3.11.88
8	BASTARD (A)	CAEN	15.11.88
9	POZZO-KIERREC (A)	ST PAIR S/MER	17.11.88
10	TAVERNIER (A)	GRANVILLE	17.11.88
11	LEPORT (O)	GRANVILLE	17.11.88
12	BIGOT (A)	BARNEVILLE-CART.	18.11.88
13	CENTRALE IMMOBILIERE (A)	CHERBOURG	18.11.88
14	LETELLIER (A)	CHERBOURG	18.11.88
15	LEFRANC-BASTARD (A)	CHERBOURG	18.11.88
16	MAX (A)	CAEN	29.11.88
17	COURTONE (O)	LA FERTE MACE	1.12.88
18	MEYER (O)	DOMFRONT	1.12.88
19	LEBLANC (A)	BAGNOLES/ORNE	1.12.88
20	MOTTIER (A)	BAGNOLES/ORNE	1.12.88
21	FILATRE (A)	HONFLEUR	2.12.88
22	AGENCE N°1 (A)	HONFLEUR	2.12.88