



En couverture

RÉSIDENCES SECONDAIRES

# L'APPEL DU LARGE

CINQ CHASSÉS-CROISÉS EN VUE

**Manche**Deauville versus  
Le Touquet-Paris-Plage,  
p. 74**Bretagne**Saint-Malo  
versus Vannes,  
p. 78**Centre**Tours versus Dijon,  
p. 82**Atlantique Sud**Arcachon  
versus Biarritz,  
p. 86**Méditerranée**Aix-en-Provence  
versus Cannes,  
p. 90

*Télétravail, bi-résidence, retraite... Les urbains concrétisent leurs aspirations à une meilleure qualité de vie, mettant sous tension le marché des maisons à la mer et à la campagne. Tour de France en cinq duels.*

**E**n observant la frénésie d'achats qui s'est emparée du marché immobilier au printemps dernier, on pourrait croire que, à l'instar d'une « Rolex à 50 ans », celui qui n'était pas propriétaire de sa résidence secondaire au sortir du premier confinement avait raté sa vie. « C'est un peu excessif comme constat, et très parisien, sourit Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Immobilier

Mercurie France. Mais il est vrai que de nombreux habitants des grandes villes avaient ressenti un impérieux besoin d'espace et de verdure. » Plus aisés, et en l'absence des acquéreurs étrangers habituellement concurrents, les boomers se sont rués sur les résidences secondaires. « Ils ont puisé dans leur épargne pour la convertir en bien immobilier et vérifier au passage s'ils allaient faire évoluer leur mode de vie », confirme Hugues de la Morandière, directeur associé d'Agence Varenne.

En conséquence, l'activité a été très

dynamique. « Les stocks de biens à vendre ont baissé de 50% sur la fa-

çade atlantique et de 25% dans le Sud, estime Thibaut de Saint-Vincent, président de Barnes International Realty. Les prix ont parfois augmenté de 10 à 15%. » Et ceux qui n'avaient pas pu quitter les métropoles ont profité du second confinement pour louer plusieurs mois, afin de tester le télétravail. « Ils ont ainsi pu s'assurer qu'il ne s'agissait pas d'une tocade passagère », indique Eric Allouche, directeur exécutif d'Era France. Ces acquéreurs ont du coup peaufiné leur projet.



« Ils réagissent en véritables investisseurs, rajoute Nicolas Pettex-Muffat, directeur général du groupe

Daniel Féau. *Ils comparent aux fonds en euros qui ne rapportent plus grand-chose, empruntent massivement pour profiter de l'effet levier et anticipent la transmission à venir en achetant notamment en SCI avec leurs enfants.* »

Et leurs motivations sont multiples, selon leur tranche d'âge. Les trentenaires, avec ou sans enfants, mobiles et adeptes du télétravail, ou les quinquagénaires, en anticipation de la retraite, misent sur la bi-résidence en faisant des allers-retours au gré de leurs obligations professionnelles. « Certains, notamment les expatriés, veulent une base arrière, avec éventuellement plusieurs bâtiments pour réunir la famille avec piscine, spa et salle de sport, constate Nathalie Garcin, présidente du réseau Emile Garcin Propriétés. D'autres recherchent des propriétés

*de rapport, avec des vignes, des champs d'oliviers ou des surfaces pour l'agriculture bio, plutôt que des chambres d'hôtes.* »

Géographiquement, les aspirations ont changé. En témoigne cette étude réalisée par le groupe PAP (Particulier à Particulier) sur les motivations des acheteurs de résidences secondaires. Si la Provence-Alpes-Côte d'Azur et la Normandie restent en tête des recherches, celles-ci ont bondi de 35% pour le Centre-Val de Loire, 37% pour les Hauts-de-France et 26% pour les Pays de la Loire. Les valeurs sûres comme la Bretagne, le bassin d'Arcachon et le Pays basque ont la cote, le Sud aussi. « Dans les Alpilles, le Luberon ou l'arrière-pays varois, tout se vend, même les demeures de style provençal qui étaient un peu démodées », confie Jean-Claude Annaert, directeur général du groupe Michaël Zingraf.

### Critères non négociables

Et de nouveaux territoires émergent. « Il y en a pour tous les goûts et tous les budgets », note Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques. En Charente, on peut trouver de belles propriétés entre 300 000 et 400 000 euros, jusqu'à 800 000 euros en allant vers La Rochelle, alors qu'il n'y a presque rien à moins de 1,5 million sur la côte basque ou le bassin d'Arcachon. « La crise est restructurante, car les classes moyennes fuient les grandes villes aux prix immobiliers élevés, aux transports pénibles et à l'air pollué, analyse Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France & Monaco. Elles recherchent la "douce France" perdue. Convaincues par l'écologie et désireuses d'opter pour une consommation et un mode de vie plus responsables, elles n'hésitent pas reconquérir des territoires délaissés. » Toutefois, certains éléments ne sont pas négociables : « La proximité du TGV, la présence de commerces et lieux culturels, l'accès aux soins et surtout une bonne connexion Internet » restent nécessaires, prévient Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France & Monaco. Sur cette base, la France est un vaste champ des possibles.

Virginie Grolleau