



En couverture

RÉSIDENCES SECONDAIRES

# LE RÊVE À PORTÉE DE MAIN

*Alors que les prix se stabilisent à un niveau élevé, s'offrir un refuge au vert ou sur le sable reste un must. Et un luxe.*

*Manche, Atlantique, Alpes, Méditerranée...*

*Notre sélection de destinations alternatives et accessibles.*

**M**o-ti-vés ! Pour ceux qui veulent acquérir une résidence secondaire, le moral ne faiblit pas. Selon un sondage réalisé par La Boîte Immo début juin auprès de plus de 2100 agents immobiliers, 55% des candidats à l'achat d'une maison de campagne ou d'un pied-à-terre en bord de mer restaient confiants dans leur projet, malgré un net ralentissement des transactions. « La demande avait fléchi en avril en raison de la hausse des taux d'intérêt et du durcissement des conditions de financement, mais chacun rêve toujours d'un petit coin de paradis pour sa famille », souligne Olivier Bugette, fondateur de La Boîte Immo.

Plutôt que de renoncer, certains optent pour une localisation différente, d'autres pour une surface réduite ou des prestations moindres.

Mais surtout, les milliers de villes et villages de nos régions offrent un large choix pour concrétiser son projet. Comme en témoignent les enquêtes (lire pages suivantes) réalisées pour ce dossier : les Français avaient redécouvert la diversité de nos contrées après la crise sanitaire ; ils continuent de les explorer malgré les contraintes économiques.

**Offres agressives rejetées**

Bien sûr, les stations les plus célèbres, avec des prix à la hauteur de leur réputation, du Touquet à Saint-Tropez ou Antibes, en passant par Deauville, Saint-Malo, Arcachon ou Biarritz, restent très demandées pour des biens complètement rénovés, équipés et décorés. « Le marché du luxe, pour des propriétés à plus de 4 millions d'euros, continue d'être porté par les acquéreurs étrangers, essentiellement européens et américains », indique Laurent Demeure, président de Coldwell Banker Europa Realty.

En-dessous de ce budget, les Français gardent la main. Les vendeurs

restent relativement fermes sur leurs prétentions : « Les acquéreurs qui font des offres très agressives, de 30 à 50% moins cher, se font éconduire », prévient Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France & Monaco. Les vendeurs sont prêts à de petites concessions, plutôt de 5 à 10%, sauf pour les demeures dans leur jus, avec des travaux à prévoir, dont le prix peut baisser jusqu'à 20% ».

Sur les meilleurs emplacements des littoraux, en Normandie, Bretagne, le long de la façade aquitaine ou sur la Côte d'Azur, « les biens en première ligne sont rares à la vente, ce qui contribue au maintien des prix », souligne Yann Jéhanno, président du réseau Laforêt. Au Touquet, « pour une maison de 3 ou 4 chambres, avec un extérieur pour ranger les vélos et bien située pour tout faire à pied, il n'y a rien à moins d'1 million d'euros, constate Géraldine Chuffard, de L'Adresse Le Touquet. Il y a plus d'offres sur les communes voisines, mais ce n'est pas Le Touquet »... ▶▶▶

▶▶▶ Les plus aisés paient cash. Pour ceux qui ont besoin d'un crédit, c'est plus compliqué. « *Il faut un solide apport personnel, parfois la moitié du prix du bien, pour obtenir un crédit*, avertit Ludovic Huzieux, cofondateur d'Artemis Courtage. *La difficulté pour les banques, c'est qu'il n'y a pas, a priori, de revenus locatifs pour contribuer au remboursement du prêt.* » C'est pourtant aujourd'hui monnaie courante, avec les plateformes type Airbnb ou Leboncoin, de mettre en location sa résidence secondaire. « *Avec la hausse des prix et des impôts, les propriétaires de maison de famille n'hésitent plus à les louer pour payer les frais d'entretien, d'autant que nous ne fonctionnons que par parrainage, ce qui les rassure* », explique Marie-Caroline Heydenreich, cofondatrice de Mi Casa Es Tu Casa. Créé en 2019 comme un groupe entre expatriés, le site compte près de 45 000 membres et 3 000 annonces de location.

#### Localisation flexible

Bon nombre d'acquéreurs se montrent plus flexibles sur la localisation et le choix de leur future résidence secondaire. « *Il y a un phénomène naturel de report sur les alentours des spots les plus convoités, à cause de la flambée des prix de ces dernières années, mais aussi parce que certains veulent des endroits plus calmes, quitte à faire trente minutes de voiture en descendant du train* », remarque Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces Atypiques.

Sur la côte vendéenne, « *certains préfèrent acheter un appartement avec 2 chambres et balcon avec vue mer plutôt qu'une maison avec un jardin à entretenir* », estime Pierre Lemarchand, de L'Adresse à Saint-Gilles-Croix-de-Vie. Enfin, avec l'essor du télétravail, d'aucuns misent sur la proximité, à deux heures maximum de chez eux, notamment

les Parisiens (*lire page 68*) : « *C'est le plaisir de profiter d'une maison au vert week-ends inclus, rappelle Alexis Caquet, président d'Engel & Völkers France. A condition de trouver sur place les bonnes personnes pour en assurer l'entretien et celui du jardin.* »

Virginie Grolleau





Etretat (Seine-Maritime).  
Dans le pays de Caux, le prix  
moyen des maisons tourne  
autour de 2 300 euros le m<sup>2</sup>  
selon MeilleursAgents.

Abel Vermeulen/Alamy/Herbis