Résidences secondaires

TROUVER SON HAVRE DE PAIX

Fuir Le Touquet, Quiberon, le cap Ferret, Saint-Tropez ? De nombreux spots discrets mais accessibles permettent de s'offrir une place au soleil loin du surtourisme. Mer, montagne ou campagne, notre sélection à moindres frais.

Avec le retour des beaux jours, des ponts à rallonge et des pics de chaleur, ce mois de mai a de quoi redonner le goût des résidences secondaires pour se mettre au vert ou profiter des balades sur la plage. Pour certains, un tel achat est synonyme de maison de famille, de retour sur les lieux de son enfance et de rendez-vous annuel avec les amis à l'ombre des pins ou des oliviers. Pour d'autres, c'est anticiper un prochain lieu de vie, à l'heure où sonnera la retraite. Pour quelques-uns encore, c'est l'occasion de réaliser un investissement en misant sur la location de courte durée ou touristique. Un calcul a priori payant : avec un record de 100 millions de visiteurs internationaux l'an dernier selon Atout France, l'Hexagone est le pays le plus visité au monde.

Cohabitation difficile

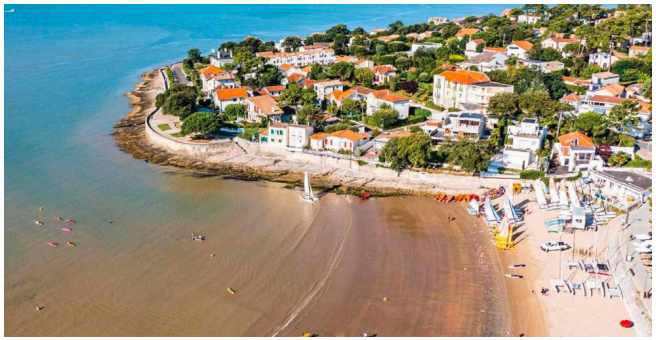
Le hic, c'est que cette fréquentation s'est muée en surtourisme, qui peut transformer un lieu de vie confidentiel en hiver en foire d'empoigne à la haute saison. Souvent dénoncé par les habitants, il est aussi redouté par les vacanciers : plages bondées de la Grande Bleue, embouteillages cauchemardesques sous la canicule, produits hors de prix, attractions prises d'assaut et nature saccagée… Les infrastructures, elles, ne sont pas toujours adaptées et les cœurs de certains villages ressemblent vite au métro aux heures de pointe !

Plage de Nauzan, à Saint-Palais-sur-Mer (Charente-Maritime). Plus discrètes que les stars du bassin d'Arcachon ou de l'île de Ré, Royan et les stations voisines offrent de jolies plages et un marché abordable.

La cohabitation entre touristes, vacanciers et résidents s'avère donc parfois difficile. *« Certaines communes, comme au Pays basque, ont adopté des mesures coercitives face aux locations touristiques, mais les effets escomptés ne sont pas encore au rendez-vous*, constate Guillaume Martinaud, président d'Orpi. *Comme à Marseille : avec la chasse aux boîtes à clés, les propriétaires préfèrent vendre plutôt que de louer à long terme. »* De plus, les habitudes ont changé : *« Les saisons s'étalent désormais de Pâques à la Toussaint, le télétravail a rallongé les week-ends*, note-t-il. *Et on ne loue plus autant à la quinzaine ou au mois, mais en fonction de la météo et à la dernière minute. »*

Dans les spots les plus recherchés, et les plus chers, un marché immobilier à deux vitesses s'est instauré. Notamment sur la Côte d'Azur : d'un côté des locaux qui bénéficient de maisons de longue date, souvent par héritage, et déménagent grâce au bouche-à-oreille ; de l'autre des acquéreurs fortunés, souvent étrangers, qui veulent profiter du style de vie estival, des restaurants, commerces et lieux branchés, et dépensent des sommes considérables pour n'y séjourner que quelques semaines par an. *« Les autres soit viennent hors saison, soit veulent des villas avec piscine et tout le confort pour sortir le moins possible »*, remarque Julien Haussy, PDG d'Espaces Atypiques.

Si les résidences secondaires ne représentent en France qu'un peu plus de 9% du parc de logements, l'impact est fort. *« Il faut vraiment prendre en compte l'effet TGV, qui a fortement développé la fréquentation de certaines villes, mais aussi le fait d'être à 1 ou 2 heures en voiture d'une métropole régionale »*, souligne Charles Marinakis, président de Century 21. Comme les Parisiens sur la Côte fleurie, les Nantais et Rennais envahissent la Côte d'Emeraude, le golfe du Morbihan ou La Baule, les Bordelais le bassin d'Arcachon, les Landes et le Pays basque, les Toulousains l'Aude, l'Hérault, et les Pyrénées-Orientales… Heureusement, de nombreuses alternatives aussi ensoleillées sont possibles, plus paisibles et à des prix plus abordables.



Les prix dans 10 lieux à l'écart de la foule

(en euros par mètre carré)

VILLES	APPARTEMENTS	MAISONS
Dieppe (Seine-Maritime)	de 1 000 à 3 400	de 1 100 à 4 200
Granville (Manche)	de 1 500 à 5 700	de 1 700 à 7 000
Concarneau (Finistère)	de 1 900 à 6 100	de 1 600 à 6 000
Tours (Indre-et-Loire)	de 2 000 à 4 200	de 2 000 à 6 400
Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire)	de 900 à 1 900	de 1 000 à 3 400
Soulac-sur-Mer (Gironde)	de 1 800 à 6 200	de 1 700 à 7 500
Périgueux (Dordogne)	de 1 000 à 2 900	de 1 000 à 4 000
Soorts-Hossegor (Landes)	de 4 000 à 12 200	de 4 800 à 24 000
Saint-Jean-du-Gard (Gard)	de 500 à 2 300	de 900 à 4 600
Auron (Alpes-Maritimes)	de 2 000 à 8 500	de 2 700 à 13 500

PRIX AU 1ER MAI 2025. SOURCE : MEILLEURSAGENTS.

Négociations fructueuses

« Après le choc de 2023 et le blocage de 2024, c'est l'heure de la reprise en 2025 avec des vendeurs plus nombreux et des négociations qui aboutissent », résume Laurent Demeure, PDG de Coldwell Banker Europa Realty. Grosse propriété ou joli pied-à-terre, *« il y en a pour tous les goûts et tous les budgets*, estime Julien Haussy. *Mais les acquéreurs ne sont pas prêts à acheter n'importe quoi à n'importe quel prix »*.

Les visites sont nombreuses mais les discussions longues, et *« les acquéreurs n'hésitent pas à se rétracter pour renégocier encore »*, indique Alexander Kraft, président de Sotheby's International Realty France & Monaco. Parfois, *« ils ont visité, se sont montrés très intéressés, puis ont disparu sans donner de nouvelles et reviennent ensuite quelques mois plus tard comme si de rien n'était »*, souffle un professionnel agacé par ce grossier *ghosting*.

Les frais d'entretien, le coût des travaux ou les interrogations sur les évolutions fiscales et réglementaires à venir si le bien est mis en location entretiennent le doute chez les acquéreurs. *« La difficulté, c'est que les vendeurs ont encore parfois en tête les références de 2021, alors que les prix sont nettement inférieurs, en baisse de 8% en moyenne l'an dernier*, pointe Yann Jéhanno, président de Laforêt France. *Et les acquéreurs, eux, ne sont pas pressés. »*

Enfin, les amoureux du patrimoine sont aussi très actifs : *« Les ventes de châteaux entre 2 et 5 millions d'euros sont animées depuis le début de l'année, par des acquéreurs tant français qu'étrangers »*, confie Patrice Besse, président du Groupe Patrice Besse.

Virginie Grolleau