



DOSSIER

La résidence secondaire, nouveau Graal

Bertrand Couturié, le directeur général de Barnes, est comblé : « *C'est le grand retour de la maison de campagne pour les quaranténaires !* » Jusqu'à la crise du Covid-19, les jeunes cadres supérieurs préféraient consacrer leurs vacances aux séjours lointains : Saint-Barth ou l'île Maurice à Noël, un bel hôtel dans les Alpes en février, et un détour par les maisons de famille de leurs parents à Pâques. « *La résidence secondaire était avant tout considérée comme une source de coût. Mais cette année, la campagne prend sa revanche. Les promesses de vente étaient en hausse de 30 % entre juin et août* », assure Bertrand Couturié. Une tendance confirmée par Laurent Demeure, président de Coldwell Banker France et Monaco : « *Il y a depuis cet été de nombreux acheteurs à la recherche d'une résidence secondaire. Le confinement a servi de déclencheur.* »

De la villégiature au télétravail Côté prix, les zones de villégiatures les plus huppées continuent à afficher des tarifs stratosphériques à la montagne (Megève, Courchevel ou Chamonix) ou à la mer (côte d'Azur, bassin d'Arcachon, Normandie). La campagne, quant à elle, sort de sa torpeur.

Quel que soit l'endroit où ils s'installent, ces nouveaux gentlemen-farmers ont une vision multiple et renouvelée de la résidence secondaire. Certains n'hésitent pas à la louer quelques semaines par an pour couvrir les frais d'entretien, notamment pour les grosses propriétés nécessitant la présence d'un gardien et d'un jardinier.

D'autres s'y voient passer de plus en plus de temps, comme en témoigne leur degré d'exigence quant à la présence d'un réseau Internet haut débit : il faut pouvoir télétravailler depuis sa maison de campagne. Et, comme pour l'immobilier de prestige parisien, ces résidences secondaires de luxe sont aussi des investissements à part entière. « *Pour nos clients s'offrant une maison à 6 millions d'euros à Biarritz ou à 4 millions d'euros en Bretagne, il s'agit certes de profiter de vacances en famille, mais c'est avant*

tout un investissement alternatif aux placements financiers », résume Alexander Kraft, le président du réseau Sotheby's International Realty France et Monaco.

Citons aussi la Provence. « *Nous avons été submergés de demandes cet été car les Alpilles sont une valeur sûre* », confirme Philippe Boulet, le directeur de l'agence Emile Garcin de Saint-Rémy-de-Provence. Les acheteurs français, mais aussi italiens, belges et britanniques, déboursent entre 2 et 3 millions d'euros pour un beau mas provençal dans les villages les plus cotés comme Eygalières, Saint-Rémy ou Les Baux. A 2h40 de Paris par le TGV, et proche de l'aéroport de Marseille, la région séduit une clientèle variée. « *Les prix sont stables depuis quelques années. Un nouvel équilibre s'installe avec à la fois plus d'acheteurs et plus de vendeurs depuis la crise sanitaire* », note Philippe Boulet.

Même engouement pour la Normandie. « *De nombreux clients parisiens cherchent à acheter en plein cœur de Deauville, mais aussi dans un rayon de 30 kilomètres, soit pour télétravailler quelques jours par semaine, soit pour y passer le week-end* », explique Nathalie Garcin, présidente d'Emile Garcin, qui constate, là aussi, une relative stabilité des prix. ■

AGNÈS LAMBERT

**A 2h40 de Paris
en TGV, et proche
de l'aéroport
de Marseille,
la Provence
séduit une
clientèle variée**