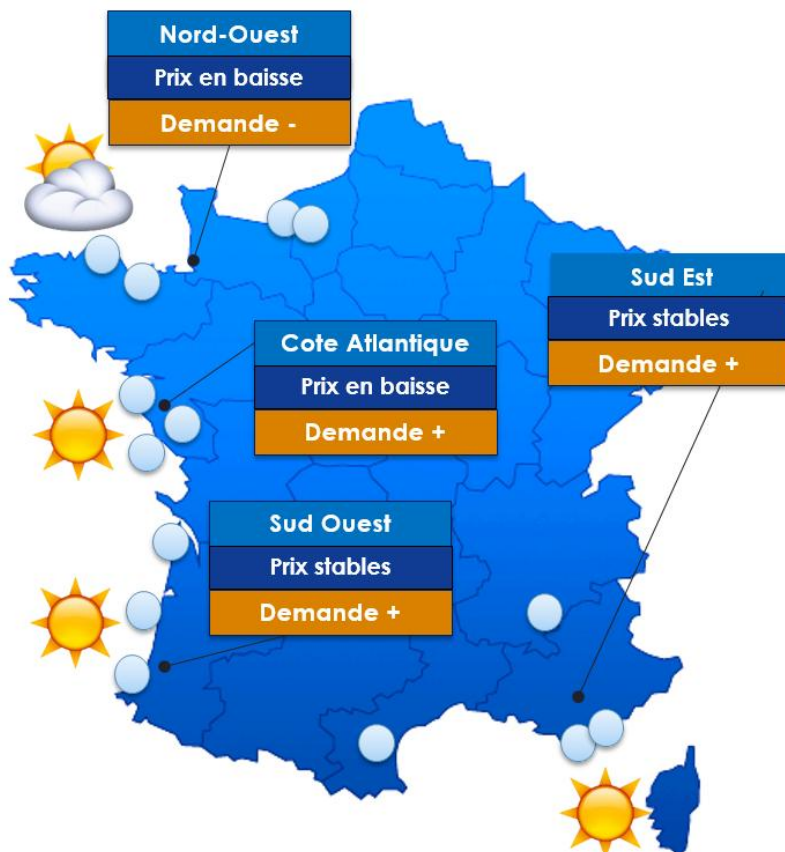


## Immobilier – Résidence secondaire

### Un marché à deux vitesses : la reprise s'amorce dans le sud alors que le nord subit encore des baisses

Paris, le 17 mai 2016 – Le marché de la résidence secondaire a connu, ces dernières années, une forte baisse des prix au niveau national, allant parfois jusqu'à 30% de la valeur du bien. Avec la reprise générale annoncée en 2015 et qui se confirme en 2016, le marché de la résidence secondaire repart mais de manière hétérogène selon les territoires. Guy Hoquet l'Immobilier, réseau national d'agences immobilières, propose l'analyse\* de ce marché à travers l'exemple de 4 régions côtières : le Nord-Ouest, la Côte Atlantique, le Sud-Ouest et le Sud-Est.



«Avec la reprise constatée du marché de l'immobilier dans sa globalité, tous les voyants sont au vert pour que les étrangers reviennent acheter un petit coin de paradis en France. Quant aux Français qui cherchaient jusqu'à présent des opportunités d'investissement hors de l'hexagone, ils sont également sur le chemin du retour » indique Fabrice Abraham, Directeur Général de Guy Hoquet l'Immobilier.

## Le Sud-Est : un marché « à part »

De Saint-Tropez à Montélimar en passant par Aubenas, le charme de la Provence et de la Méditerranée fait toujours autant d'effet. Des marchés très différents qui ont tout de même un point commun : la crise immobilière de ces dernières années a eu très peu, voire pas du tout, d'impact sur cette région.



À Saint-Tropez et à Sainte-Maxime, le marché de l'immobilier n'obéit pas à la tendance générale du secteur et reste ainsi toujours prisé par les acheteurs étrangers. Le marché local affiche ainsi des prix stables et à des niveaux élevés même si les demandes les plus fortes se situent sur des biens d'entrée de gamme.

Le marché ardéchois, avec ses maisons de charme, nourri par une clientèle étrangère et les habitants des grandes villes françaises, Paris, Lyon, Bordeaux, connaît des prix et une demande stable. Quant à la Drôme Provençale, qui regorge de villages de charme, le marché est également stable grâce à une nouvelle clientèle qui ne peut acheter dans le Lubéron voisin pour cause de saturation du marché.

	<b>Saint-Tropez</b>	<b>Montélimar</b>	<b>Aubenas</b>
<b>Prix au m<sup>2</sup></b>	6.000 à 30.000€	2.300€	2.000 à 2.100€
<b>Type de bien</b>	Maison dans le quartier du Pinet, piscine, 3 chambres, beau jardin vue dégagée  1. 950.000 €	Maison, 230 m <sup>2</sup> , petit village provençal, petit jardin, jolie piscine, belle vue  525.000 €	Maison ancienne en pierre, jardin, deux logements de 100 m <sup>2</sup> chacun, 5 chambres, quelques travaux  244.000 €

## Le Sud-Ouest : un marché dynamique



Cette région compte de nombreuses zones idéales pour l'achat d'une résidence secondaire, encore peu exploitées mais au fort potentiel. Le secteur du Pilat a connu une forte montée des prix et est, aujourd'hui, réservé à une clientèle haut de gamme, tout comme la ville de Capbreton, un peu plus au sud.

Les acheteurs commencent donc à s'intéresser au cœur des Landes, autour de Mimizan et Biscarosse, où de belles opportunités sont encore possibles.

Malgré le fait que le marché de l'immobilier de la région des Landes a subi une baisse des prix générale, sauf à Capbreton, le secteur reste dynamique en matière d'investissement, notamment avec de nombreux terrains disponibles pour la construction.

	<b>Capbreton</b>	<b>Mimizan</b>
<b>Prix au m<sup>2</sup></b>	3.000 à 7.000€	2.389€
<b>Type de bien</b>	Maison rénovée d'une surface habitable de 57 m <sup>2</sup> , 4 pièces, proche centre-ville  240.000€	Maison de 120 m <sup>2</sup> , garage, 3 chambres, une salle de bain  175.000€

### Côte-Atlantique : un marché en très légère baisse

La Côte Atlantique présente de multiples visages, avec des secteurs d'exception, comme la Baule, qui, tout en maintenant des prix élevés, subissent une légère baisse. La crise ressentie en 2013 et 2014 a fait baisser la demande, ayant pour conséquence une chute des prix de 15% en deux ans. Malgré tout, depuis la fin de l'année 2015, les acquéreurs font leur retour sur ce marché.



L'Ile de Ré présente une situation exceptionnelle avec des prix qui avoisinent les 5.000 euros le m<sup>2</sup>, et des acquéreurs, notamment parisiens, qui reviennent en nombre, même si les biens classés en zone inondables depuis la tempête Xynthia sont touchés par une demande en baisse.

À Oléron, le danger de la menace naturelle donne lieu à une forte négociation sur les prix, ce qui a entraîné une baisse de 15% de la valeur des biens, ces dernières années. Cependant, la demande reste forte, et la rencontre entre acheteurs et vendeurs se fait, puisque ces derniers commencent à consentir des baisses de prix.

Quant à Royan, les prix ont également fortement baissé depuis 2008, mais la tendance devrait s'inverser, grâce à une forte demande, observée en 2015, liée à la baisse des prix et des taux d'intérêt.

	<b>Royan</b>	<b>Ile d'Oléron</b>	<b>La Baule</b>
<b>Prix au m<sup>2</sup></b>	1.800 à 4.000€	2.500€	3.500 à 8.000€
<b>Type de bien</b>	Maison de 117m <sup>2</sup> dans le centre ville à 200 m de la plage, années 50, avec travaux de rafraîchissement  Prix moyen : 250.000€	Pavillon classique 4 pièces 77 m <sup>2</sup> , 2010, 500 m de la plage, 3 chambres, garage, terrain de 256 m <sup>2</sup>  Prix moyen : 232.400€	Villa à rénover de 150 m <sup>2</sup> sur 480 m <sup>2</sup> de terrain, proche de la plage et des commerces  Prix moyen : 456.000€

## Nord-Ouest : de belles opportunités à saisir à moins de 2h de Paris



Dans les Côtes-d'Armor, à Binic, les prix et la demande se maintiennent, après une baisse importante depuis 2010, traduite notamment par un fort désintérêt de la part d'acheteurs parisiens. Quant au Calvados, la région subit de plus grandes difficultés : légère baisse des prix sur la Côte-Fleurie, et baisse de la demande dans les terres, comme à Pont-Audemer, où les acheteurs sont beaucoup moins nombreux qu'en 2007.

La région a subi les très fortes baisses de prix connues dans toute la France en 2008, avec une décote des biens allant jusqu'à 30% de leur valeur. Le marché devient cependant de plus en plus fluide : les vendeurs ayant compris qu'il fallait adapter leurs désirs aux réalités du marché. Résultat, de très belles opportunités à saisir à moins de deux heures de Paris, dans une région qui va développer, à long terme, son accessibilité avec la future ligne rapide Paris-Le Havre, opérationnelle à l'horizon 2020.

	<b>Deauville</b>	<b>Pont-Audemer</b>
<b>Prix au m<sup>2</sup></b>	4.300 à 4.700€	1.000 à 2.000€
<b>Type de bien</b>	Appartement 85m <sup>2</sup> dans l'hypercentre, 5 <sup>e</sup> étage, ascenseur à rafraîchir, 4 pièces  399.000€	Longère Normande de 115m <sup>2</sup> sur terrain de 3.250m <sup>2</sup> à 8 km de Pont-Audemer, 3 chambres, séjour de 46m <sup>2</sup>  160.500€

*\*Bilan réalisé à partir des transactions réalisées entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 avril 2016 dans les agences du réseau traitant du marché de la résidence secondaire.*

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

A propos de [Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 450 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity. Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier a lancé le « Contrat Guy Hoquet » qui garantit le prix (1) et le délai (2) de vente des biens. Si tel n'est pas le cas, le vendeur pourra bénéficier d'une remise sur les honoraires pouvant aller jusqu'à 100%. Le « Contrat Guy Hoquet » propose également des services sur-mesure pour optimiser les conditions de vente. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence et sur [guy-hoquet.com](#)

(1) Le Prix de Vente Garanti est défini par l'Estimation Prix Marché (EPM) établie par le mandataire à partir des caractéristiques du bien et du marché local. Si la vente est réalisée à un prix inférieur au Prix de Vente Garanti, minoré d'une marge de tolérance convenue entre le mandant et le mandataire, le mandataire devra consentir au mandant 20 % de remise sur les honoraires d'agence. (2) Le Délai de Vente Garanti est fixé d'un commun accord en fonction du marché immobilier local. En l'absence de proposition écrite présentée par le mandataire au prix de l'estimation, diminué de la marge de tolérance susvisée, dans le Délai de Vente Garanti, le mandataire devra consentir une remise de 20 % sur ses honoraires par mois de retard. Ces remises se cumulent et peuvent ainsi aboutir à une gratuité totale des honoraires d'agence. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.

### Contacts presse / agence Hopscotch

Vicktrin Gerald

01 58 65 01 26 / 06 73 67 98 35

[vgerald@hopscotchcapital.fr](mailto:vgerald@hopscotchcapital.fr)

### Contact Guy Hoquet / Responsable Communication

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27

[d.delespinay@guy-hoquet.com](mailto:d.delespinay@guy-hoquet.com)