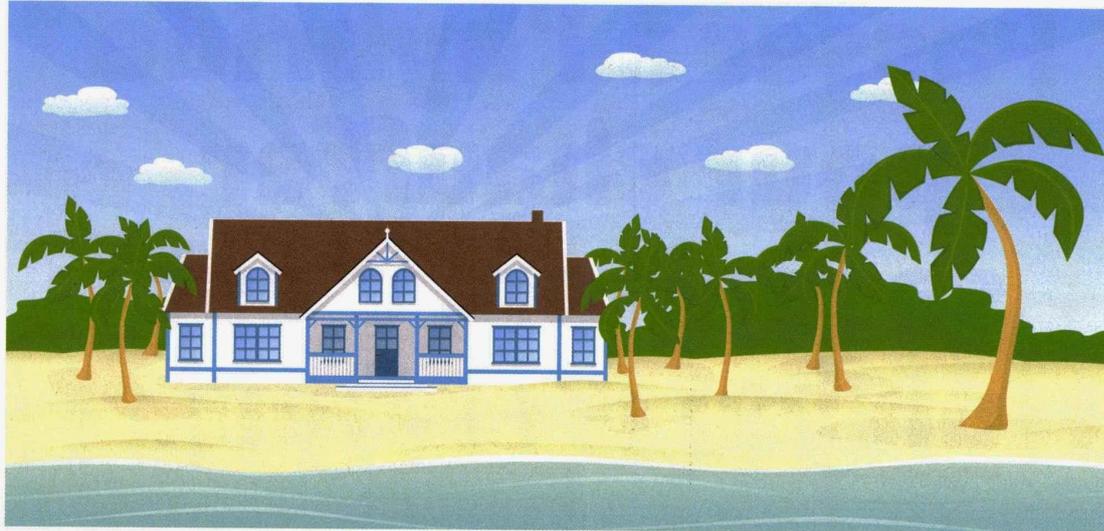




— Spécial immobilier —



## LA RÉSIDENCE SECONDAIRE A DE NOUVEAU TOUT POUR PLAIRE

*On lui reprochait d'être coûteuse et sous-utilisée, mais ces critiques sont désormais balayées. Elle prend désormais pleinement sa place de deuxième maison voire de première et s'accompagne de services qui la rendent plus facile à vivre.*

Par **Jean-Bernard Litzler**

**D**ans un marché immobilier en nette accalmie, voire en recul dans certains grands centres urbains, il reste deux créneaux qui continuent à bien se porter : le luxe, en premier lieu, et les résidences secondaires. Il semble d'ailleurs qu'après la frénésie de 2021 touchant l'ensemble du marché, c'est désormais surtout le haut du panier qui continue à tirer le marché. Le groupe immobilier Mercure constate une extension de la zone d'attractivité de 30 à 120 kilomètres autour des grandes villes avec l'installation de la tendance des résidences semi-principales où l'on passe plus de temps, notamment avec l'essor du télétravail. « *Situées à une ou deux heures en train des grandes métropoles, ces zones périurbaines permettent à des foyers de bénéficier d'un mode de vie plus agréable avec plus de surface et de beaux extérieurs en ayant un temps de trajet acceptable lorsqu'il est effectué une ou deux fois par semaine* », note son directeur général, Olivier de Chabot. Une tendance qui s'accompagne d'un rajeunissement de la clientèle : si deux

résidences secondaires sur trois sont détenues par des ménages de 60 ans ou plus, le réseau note une forte montée en puissance des actifs entre 35 et 50 ans. L'enseigne enregistre par ailleurs une nette hausse de la demande dans la région Auvergne-Rhône-Alpes, notamment du côté de la Drôme provençale mais aussi beaucoup plus au nord du pays, vers la baie de Somme.

### DES NOUVELLES TECHNOLOGIES À LA MODE

Des tendances globales que confirme le réseau Sotheby's International Realty France - Monaco, notamment concernant le rajeunissement de la clientèle et son envie de trouver des biens clés en main déjà rénovés et aménagés, habitables de suite avec tout le confort. « *Pour la première fois nous remarquons que les nouvelles technologies telles que le chauffage réversible ou les éléments solaires qui permettent d'économiser l'énergie et faire sa part pour la planète sont devenus des facteurs importants*, souligne Alexander Kraft, directeur général de Sotheby's

France. *Traditionnellement, cela n'avait pas beaucoup d'impact sur le marché de prestige mais cela est de plus en plus incorporé lors des rénovations et devient de plus en plus important avec cette nouvelle génération d'acheteurs.* » Quant aux secteurs les plus recherchés, les choses bougent également. « *Les marchés plus internationaux privilégiés par les étrangers comme le lac d'Annecy et la Côte d'Azur sont redécouverts par les Français* », relève Alexander Kraft. Les budgets sont plus limités mais les volumes sont importants. « *De notre côté, nous constatons que les zones géographiques traditionnelles de la résidence secondaire comme les littoraux, la montagne ou le lac d'Annecy restent très prisés, mais qu'il y a de plus en plus d'appétit pour les zones rurales*, explique Alexandra Hyron, directrice générale du réseau **Espaces atypiques**. *Il y a vraiment une envie de campagne, de bio, d'être au calme, loin des nuisances de la ville.* » Dans ce réseau, la demande classique concerne un bien de charme avec de la vieille pierre, voire un puits. Il peut se situer notamment dans la Drôme ou en

STOCK.ADBE



Ardèche, avec un minimum ou pas du tout de travaux à effectuer, une piscine et pas trop de voisins à proximité. Sur le stock de biens disponibles à la vente, les avis divergent quelque peu. Avec le surplus de demande, il faut de nouvelles offres pour alimenter le marché. Chez Sotheby's, on estime que tout cela se fait harmonieusement, dans un « *marché très fluide et dynamique* ». Un avis que ne partage pas Nathalie Garcin, présidente du réseau immobilier Émile Garcin : « *Nous manquons de résidences secondaires, explique-t-elle. C'est pourquoi nous contactons nos anciens clients pour les inciter à vendre leur bien en leur disant qu'ils réaliseront une plus-value. Mais ils nous répondent qu'ils ne sont pas vendeurs car ils s'y rendent désormais tous les week-ends.* »

**LES AMÉRICAINS SONT DE RETOUR**

N'oublions pas que Paris reste un marché important de la résidence secondaire, surtout pour les étrangers qui font leur retour sur tous les marchés hexagonaux. « *Nous observons notamment le retour des Américains*, précise Sébastien Kuperfis, à la tête du réseau parisien Junot (qui compte désormais une adresse lilloise). *Vu des États-Unis où la Bourse est chahutée et où l'on emprunte à taux variable à 5%, l'immobilier parisien offre de sacrés gages de solidité. Et on continue à y emprunter à taux sur 20 ans entre 1,5 et 2 %.* » Preuve de cet enthousiasme, son enseigne a vendu un 3-pièces de la place des

Vosges affiché à 1,6 million d'euros en visioconférence à un designer de San Francisco. Et aussi un autre 3-pièces de 87 m<sup>2</sup> (96 m<sup>2</sup> au sol) dans le Marais, acheté en quelques jours au prix pour la rondelette somme de 2,5 millions d'euros par un client new-yorkais à la recherche d'un pied-à-terre avec terrasse dans ce quartier.

Si l'on constate un nouvel appétit pour les résidences secondaires, il faut bien noter que cette tendance s'accompagne d'une envie de facilité et d'immédiateté. Que l'on soit propriétaire ou occupant, la gestion et la location doivent être simples et l'on ne veut pas s'encombrer de travaux. Sur ce dernier point, avec les pénuries actuelles, l'évolution ne fait que se renforcer. C'est dans ce contexte que se renforcent les services de conciergerie de résidences secondaires et que se développent de nouveaux services.

Sur ce créneau, parmi les derniers venus, citons Homanie, lancée en mars 2021 par deux serial-entrepreneuses qui ont voulu lancer la première collection de maisons de rêve avec chef et service hôtelier. Cette sélection restreinte d'une cinquantaine d'adresses est présente en France et chez nos voisins italiens, portugais et espagnols avec à chaque fois une grande intimité, de vastes espaces de vie aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur et une architecture remarquable. De son côté, l'enseigne Casalino, relancée en 2020, compte actuellement près de 150 lieux en France et à Saint-Barth. L'approche

se veut haut de gamme avec une attention portée au slow tourisme avec de beaux emplacements et un tourisme raisonné. Quant au Collectionist, présent en France et en Europe et lancé en 2013, c'est aujourd'hui le leader Européen sur le marché de la location de maisons et de chalets de luxe. On n'y compte pas moins de 1700 maisons avec un panier moyen à 30 000 € pour 10 nuits. Toutes ces enseignes visent à séduire les vacanciers bien évidemment mais aussi les propriétaires de magnifiques résidences secondaires. Ces derniers sont en effet de plus en plus enclins à louer leur bien une partie de l'année afin d'en couvrir une partie des frais. Et ce service clés en main leur permet de le faire sans aucun effort. D'ailleurs, les réseaux immobiliers sont de plus en plus nombreux à proposer directement ce service à leurs acquéreurs.

**ACHETER UNE PART DE RÉSIDENCE SECONDAIRE**

Aux côtés de ces offres pour les propriétaires et locataires de résidences secondaires, des start-up ont voulu proposer une approche nouvelle de l'acquisition de ces maisons de vacances. C'est le cas de Prelo et d'Altacasa, deux sociétés qui se sont lancées quasiment au même moment et sur le même créneau. Elles visent à permettre d'acheter à moindres frais des résidences secondaires en divisant les propriétés en huit parts. À la différence du défunt *time share* de sinistre mémoire, il s'agit d'acquérir des parts de SCI et non un simple droit d'usage. Des outils informatiques et un peu de jugeote humaine de la part des gestionnaires doivent permettre de répartir les semaines d'utilisation des villas entre les 2 à 8 propriétaires potentiels (chacun pouvant acheter 1 à 4 parts). En échange de ses frais de gestion, la start-up gère intégralement la propriété (piscine, jardin, entretien...) pour que les propriétaires n'aient qu'à en profiter. Quant à Mansio, qui a levé 2,5 millions d'euros, cette start-up se concentre sur la résidence secondaire classique, avec un seul propriétaire. La promesse c'est la simplicité avec une plate-forme qui permet de trouver, d'acheter et de financer son bien, mais aussi de le rénover et de le meubler sans oublier la gestion locative et la conciergerie. ■

JB. L.

