

«Les résidences secondaires sont attaquées de toutes parts»: pourquoi s'offrir une maison de vacances devient un parcours du combattant

S'offrir un lieu de villégiature devient de plus en plus délicat, jusqu'à décourager certains acquéreurs.

Cadre idyllique, grande maison avec jardin et piscine, couchers de soleil sur la plage. Les [résidences secondaires](#) incarnent un rêve à atteindre pour les Français. Ils veulent créer des souvenirs inoubliables en famille ou entre amis au bord de la mer, à la montagne ou à la campagne. Ce désir peut-il être stoppé par les prix à la pompe qui enflent en raison de la guerre au Moyen-Orient ? *«Le rêve d'une résidence secondaire est plus fort que le prix du pétrole qui s'envole sur les 30 derniers jours. Quand on achète une maison de vacances pour les 20 prochaines années, le facteur premier, c'est le plaisir. Si on veut faire du rendement, on n'achète pas une résidence secondaire»*, affirme Benoît Galy, fondateur et dirigeant de Green-Acres, un portail immobilier qui propose ce type de biens.

Un avis partagé par Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques, un réseau immobilier de luxe spécialisé dans la vente de lofts, maisons d'architecte, ateliers... *«Les acquéreurs de résidences secondaires ne pensent pas qu'investissement ou rendement, ils pensent lieu où ils peuvent se réunir en famille, et aussi transmission de ce bien à leurs enfants via une SCI. Ils souhaitent avant tout en profiter. D'où le nom de résidence de villégiature»*, remarque-t-il.

Le prix de l'essence ne freinerait donc pas le désir de résidence secondaire des Français. Quid des surtaxes et des interdictions locales qui se multiplient ? Le nombre de communes qui majorent la taxe d'habitation pour ce type de biens a augmenté de 11 % en 2025. La taxe d'habitation sur les résidences principales a été supprimée et les municipalités se rattrapent souvent sur les résidences secondaires. Les maires des 3690 villes éligibles qui le souhaitent peuvent majorer la taxe d'habitation sur les lieux de villégiature «entre 5 et 60 %» (article 1407 ter du code général des impôts).

En 2025, 1628 communes (soit 44 %) ont décidé d'appliquer cette majoration, contre 1461 en 2024 (39,5 %), selon la Direction générale des Finances publiques. On peut lister Bandol (+ 60 %), Fréjus (+ 60 %), Biarritz (+ 60 %) ou encore Nice (+ 60 %), des destinations très prisées par les acquéreurs de résidences secondaires. Cette majoration représente 300 € de plus en moyenne. *«Personne n'a envie de payer 300 € supplémentaires mais le problème est plus symbolique que financier. Le message est clair : vous êtes riches, donc vous allez encore payer. On tombe dans le " c'est toujours les mêmes qui paient". Le montant n'est pas dissuasif mais il est désagréable»*, souligne Benoît Galy.

Une chasse aux sorcières

Les acquéreurs commencent légèrement à se reporter vers des régions plus accueillantes, jusque-là peu prisées, où il y a moins d'interdictions et moins de taxes. Le Nord-Pas-de-Calais (+ 54 %), la Lorraine (+ 35 %) et la Picardie (+ 33 %) enregistrent ainsi de belles progressions, selon Green-Acres. Les départements en bord de mer, comme le Var, restent tout de même des localisations phares. *«Les petits biens se portent bien et le luxe aussi mais l'entre-deux, moins. Le ventre mou, ce sont les biens entre 500.000 et 1 million d'euros»*, observe Julien Haussy.

Une vraie chasse aux sorcières est menée dans certaines communes. Cancale a interdit fin août la réalisation de nouvelles résidences secondaires, comme Chamonix, Bonifacio et plusieurs villes basques. Une astreinte allant jusqu'à 1000 € par jour peut être exigée en cas de non-respect de cette mesure. À Royan, le conseil municipal a voté le 13 mai 2025 une obligation d'usage de résidence principale des constructions neuves dans certains secteurs de la ville. *«Les résidences secondaires sont attaquées de toutes parts mais les Gaulois résistent. Ils veulent préserver leur art de vivre. C'est ça la mentalité française»*, maintient Benoît Galy. Loin de renoncer, les acquéreurs de maisons de vacances sont même de plus en plus nombreux. La demande chez Green-Acres a augmenté de 8,6 % sur un an, entre 2024 et 2025. Benoît Galy projette une croissance de 10 % en 2026.

Le rêve de résidence secondaire est donc solidement ancré chez les Français, pour Véronique Bougardier, dirigeante du cabinet Bougardier, qui obtient des financements pour les particuliers et les professionnels à partir de leurs biens immobiliers. *«C'est un besoin que les Français ont de retourner là où ils sont nés, où ils ont leurs racines, là où ils ont des souvenirs de vacances»*, estime-t-elle. Cette spécialiste du patrimoine n'observe pas de baisse de la demande et propose justement des solutions qui peuvent pallier ces coûts supplémentaires.

Véronique Bougardier cite l'exemple d'un client âgé de 55 ans, qui voulait acheter une maison de vacances pour y vivre ensuite à l'année à la retraite. La banque ne voulait pas le suivre. *«On lui a proposé un crédit hypothécaire et on a pu lui prêter les 300.000 € dont il avait besoin pour acheter sa maison en Bretagne. Nous avons hypothéqué 150.000 € sur cette résidence et 150.000 € sur sa résidence principale. Il ne paie que les intérêts pendant 15 ans, qui sont de 4 %, soit 1000 € par mois et donc 12.000 € par an. S'il souhaite revendre avant ces 15 ans, il peut et il rembourse le capital à ce moment-là»*, développe-t-elle. Tous les propriétaires d'une résidence principale qui désirent acheter une résidence secondaire le peuvent grâce à ce prêt in fine, même à 80 ans, car aucune assurance-décès n'est demandée par le cabinet Bougardier.

Expertimo, un réseau immobilier fondé en 2010, qui regroupe des mandataires et des agents immobiliers, observe quant à lui une évolution des comportements d'achat de résidences secondaires. *«Les acquéreurs ne renoncent pas à leur projet, affirme Grégory Beurrier, président du réseau. En revanche, on est moins dans l'achat coup de coeur, et davantage dans un projet réfléchi, qui doit tenir dans la durée.»* Les acquéreurs regardent la proximité du bien depuis leur résidence principale afin d'en profiter le plus possible. *«Acheter une résidence secondaire pour s'y rendre deux semaines par an l'été, c'est terminé. Le coût d'une maison de vacances étant plus élevé, il faut la rentabiliser en s'y rendant plus souvent»*, ajoute-t-il. *«Aujourd'hui, ils sont moins nombreux à rechercher une pure résidence secondaire. L'idée, c'est de s'y installer dans 5-10 ans, à la retraite. Depuis le Covid, la résidence secondaire est devenue semi-principale»*, conclut Julien Haussy. Un pari pas si risqué en somme, et un rêve qui ne semble pas près de s'arrêter.