

Immobilier : les 3 nouvelles tendances des maisons de campagne

La pandémie et ses conséquences sur le comportement des Français en matière d'équilibre entre vie personnelle et vie au travail, ont tout à la fois ranimé et transformé le marché des résidences secondaires au vert. Qui achète, à quel prix ? Quels sont les lieux les plus demandés ?



Les résidences secondaires dans la Drôme provençale (photo) séduisent notamment par l'accessibilité de la région à moins de deux heures de Lyon. (Repina Valeriya/Shutterstock)

Un vent de folie souffle sur le marché des résidences secondaires en France. Et, conséquence de plus de deux ans de crise sanitaire, des confinements à répétition et de l'envie accrue de nature et d'espace qui en a découlé, l'engouement ne se limite pas aux seuls logements situés en bord de mer ou à la montagne.

Si ces deux segments de marché sont en pleine euphorie, comme en témoigne la [flambée des prix sur le littoral](#), à la campagne, les résidences secondaires n'ont jamais été aussi convoitées par des citadins en manque de verdure. Zoom sur les principales tendances qui s'observent aujourd'hui pour les maisons de campagne.

1. Les prix s'envolent

A la différence des résidences secondaires en bord de mer ou localisées dans des stations de ski huppées, le marché des maisons au vert est longtemps resté atone, ne retrouvant pas son niveau de valorisation d'avant la crise de 2008. Et ce d'autant plus que ce type d'habitat devenait de moins en moins au goût des jeunes générations. Celles-ci étaient davantage désireuses de passer des week-ends et les vacances à l'étranger en logement du type Airbnb que dans des propriétés en pleine campagne, « dans leur jus », donc pas forcément très confortables et souvent coûteuses dans leur entretien.

Mais cela, c'était avant la pandémie. En sortie de confinement, les Français de tous âges ont eu soif de grands espaces et de



nature... un rêve matérialisé par la maison avec jardin en pleine nature. Ce phénomène que l'on pensait être alors un épiphénomène se révèle mois après mois plus durable. « Le marché de la maison de la « vraie » campagne, des années 70, qui était à l'arrêt depuis 10 ans est reparti. Ce ne sont pas que des nouveaux ruraux qui achètent pour s'installer en dehors des villes mais des ménages qui y acquièrent une résidence secondaire », confirme Olivier Colcombet, président d'Optimhome.

Le marché du secondaire fait de plus en plus rêver. Comme le note le [groupe immobilier Mercure](#) : « alors que 13 % de Français disposent déjà d'une résidence secondaire, 40 % d'entre eux aimeraient également sauter le pas. Ce marché connaît une progression irrégulière depuis plusieurs décennies mais avec une hausse d'environ 12 % sur dix ans. ». Cet accroissement a été d'autant plus fort depuis la crise sanitaire. Pour son seul réseau, [Mercure](#) indique une croissance de près de 7 % pour l'acquisition des résidences secondaires en 2021.

Un engouement qui pousse sans surprise les prix à la hausse, comme en attestent plusieurs réseaux [immobiliers](#). Par exemple, selon le [groupe Mercure](#), la région Auvergne-Rhône-Alpes a vu augmenter de 8 % les achats de résidences secondaires avec une recherche de belles propriétés dans les zones rurales. Ainsi, au premier trimestre 2022, le prix de vente moyen dans la région pour le [groupe](#) s'y établit à 621.305 euros, soit 10 % de plus qu'en 2021. De même, Sotheby's International Realty France observe que dans le Pays basque « les prix ont crû de 20 à 30 % depuis le Covid ». Cela ne concerne pas que les biens en bord de mer. « La demande touche certes des secteurs comme Hossegor, Anglet, Biarritz, Guéthary, Saint-Jean-de-Luz, Ciboure, Hendaye mais également la campagne à moins de 30 minutes de l'océan », précise Bénédicte Marchal directrice de l'agence Biarritz Sotheby's International Realty.

Même constat dans la région lyonnaise, où souligne Sophie Aknine responsable de Lyon Sotheby's International Realty, « les prix ont tendance à s'envoler ». Le marché s'y porte très bien, le Rhône attirant « de nombreux acheteurs, plutôt urbains, en quête de verdure, dans des villes et villages voisins, pas trop isolés avec une bonne desserte ferroviaire. Ils recherchent particulièrement dans le secteur des villages « en pierre dorées » du Beaujolais, du Brionnais et de la Bourgogne. »

2. Des biens difficiles à trouver

A l'image du [marché immobilier dans son ensemble](#), et malgré les craintes des ménages liés à la guerre en Ukraine, l'attentisme électoral, couplés à l'inflation galopante et [au crédit un peu moins bon marché](#), la demande reste dynamique face à une offre de qualité de plus en plus contrainte. Le segment des résidences secondaires au vert n'échappe pas à la raréfaction de l'offre.

C'est l'une des explications du manque d'offres des (vieilles) maisons à la campagne expliquent des professionnels de l'[immobilier](#). Avant si l'on en héritait, l'idée était de la revendre au plus vite, aucun héritier n'ayant vraiment envie d'y vivre ou d'en avoir la charge. Avec le Covid, et ses conséquences en matière d'équilibre entre vie personnelle et vie au travail, la résidence secondaire au vert a nettement repris du galon. Dorénavant, on ne vend plus mais on garde ce bien précieusement dans sa famille. Et si d'aventure il n'est pas assez grand, on y entreprend des travaux d'agrandissement. Et, si la superficie du terrain le permet, pour financer l'entretien du logement, on revend une part de parcelle.

Il est de plus en plus difficile de trouver une maison à la campagne dans son budget. La diminution de l'offre fait tache d'huile un peu partout sur le territoire. Par exemple, en Normandie, l'agence Sotheby's International Realty le Touquet déplore « une pénurie de bien de plus en plus pénalisante avec une très forte demande et une offre de plus en plus restreinte. Les bonnes affaires sont quasi inexistantes, il faut acheter au prix du marché. » Le manque de résidences secondaires ne concerne pas que le bord de mer, « évidemment recherché pour tous les budgets », mais « les biens en campagne dans un environnement calme sont tout aussi sollicités. »

En Provence-Alpes-Côte d'Azur, des zones sont également sous tension - la demande y est forte et l'offre se raréfie - comme

autour d'Aix-en-Provence, dans les Alpilles, dans le Luberon et dans la Drôme provençale. « Pour faire de bonnes affaires en 2022, recommande Pascal Danneau, directeur de Provence Luberon Sotheby's International Realty, les acheteurs devront se montrer très réactifs pour être les premiers à visiter et à se positionner. »

A La Rochelle, observe Nadia Brossard, manager de l'agence La Rochelle Sotheby's International Realty, « la demande est toujours très forte ». La petite couronne autour du centre-ville est particulièrement recherchée (la Genette, la Trompette, Lafond) mais également les secteurs à 5 ou 10 km de La Rochelle (Angoulins, Châtelailon, l'Hommeau, Nieul-sur-Mer). Les maisons familiales sont très demandées, au moins 120 m² avec un jardin extérieur et une piscine. Et si, prévient-elle, « les occasions de faire des bonnes affaires sont très rares aujourd'hui, nous conseillons aux acheteurs de privilégier les biens avec des travaux. Mais attention car les artisans ont aussi augmenté leur prix. »

3. La maison couteau suisse

A l'ère (post-) Covid, les urbains ont ainsi rebattu les cartes de la géographie immobilière, redonnant du lustre à l'habitat dans les territoires ruraux. Attention, tempèrent les auteurs d'une étude de Popsu Territoires *, la renaissance rurale ne touche pas tous les territoires ruraux, mais ceux proches des centres urbains, « les campagnes urbaines ». Elle concerne aussi « des territoires qui bénéficient d'aménités spécifiques comme une accessibilité, un climat, une dynamique économique favorable. » Ce nouvel attrait de la campagne s'explique également par la mini-révolution du télétravail, conséquence de la crise sanitaire.

Ainsi, ces ménages qui pratiquent désormais le télétravail, souvent des cadres, pour deux ou trois jours par semaine (jusqu'au « full remote », plus rare), peuvent donc s'installer dans des territoires plus éloignés. Ils développent la bi-, voire la tri-résidentialité, analyse Popsu Territoires, « dans des espaces ruraux ou dans des pôles urbains secondaires - les « zoom towns » -, qui regagneraient ainsi en attractivité avec la généralisation du télétravail. »

L'éloignement des pôles de travail permet d'accéder à du foncier moins cher et à des logements dont les caractéristiques correspondent aux (nouvelles) aspirations des Français dans le monde post-Covid : jardin/extérieur et pièce en plus notamment.

Le groupe Mercure corrobore l'évolution de tendance de la résidence secondaire vers du semi-principal : ces propriétés où l'on passe une partie de la semaine, en plus des vacances et des week-ends. Ce nouveau mode de vie permet de coupler un rythme de travail hybride entre présentiel et distanciel et une volonté d'améliorer la qualité de vie. L'un des critères essentiels regardé par les acquéreurs des résidences semi-principales est leur accessibilité à proximité d'une gare TGV ou d'une autoroute.

« Certaines zones périurbaines sont devenues très attractives après les différents confinements, notamment grâce à la mise en place du télétravail plusieurs jours par semaine, détaille Olivier de Chabot, directeur général du groupe Mercure. Situées à 1 ou 2h en train des grandes métropoles, elles 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. Cela a étendu la zone d'attractivité autour des grandes villes pour les achats de résidences mi-secondaires, mi-principales. »

L'équilibre entre vie personnelle et travail est donc le maître-mot. « Les personnes qui investissent dans une résidence secondaire ont comme point commun de vouloir en faire un écrin pour eux et leurs proches tout en permettant un bel équilibre entre leur vie professionnelle et personnelle, remarque Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France - Monaco. Elles ne souhaitent pas pour autant quitter leur ville d'origine et leur résidence principale ; elles sont là aussi à la recherche d'un équilibre entre leur vie d'avant et leur vie au vert. »

Les frontières s'estompent donc de plus en plus entre principal et secondaire. Dans le bassin d'Arcachon et au sud de

Bordeaux, illustre Carmen Milcent, directrice adjointe des agences Bordeaux Sotheby's International Realty et Cap Ferret/Pyla Sotheby's International Realty, « les biens sous statut commun de résidence secondaire deviennent parfois la résidence principale ou même le nouveau lieu de travail : il y a une forte hausse de la demande sur des biens pour une activité de type maison d'hôtes ou petites propriétés viticoles. »

Coup de jeune sur les résidences secondaires haut de gamme

Qui sont aujourd'hui les propriétaires de résidences secondaires haut de gamme ? Selon Sotheby's International Realty France - Monaco, l'âge moyen des acquéreurs de résidences secondaires a considérablement rajeuni ; ce sont des trentenaires ou quarantenaires qui ont connu Erasmus, les voyages facilités par les low-costs et les locations en ligne. Cette « Génération Airbnb » a acquis un goût pour les résidences secondaires mais privilégie les biens clefs en main qui sont déjà rénovés et aménagés avec des chambres en suite, piscine, prête à habiter avec tout le confort pour une belle qualité de vie.

« 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, précise Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France - Monaco. 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. »

*« Exode urbain : impacts de la pandémie de Covid-19 sur les mobilités résidentielles ».

À noter

Le nombre de résidences secondaires s'élève à 3,6 millions d'unités, soit 10 % du parc de logements en France. Très inégalement réparties sur le territoire, elles sont principalement concentrées sur les littoraux et dans les zones montagneuses. 33 % de leurs propriétaires ont leur résidence principale dans le même département et 10 % à l'étranger.