



Communiqué de presse

25 août 2025

Arc Atlantique, le nouvel eldorado résidentiel ?

De la Bretagne au Pays basque, l'Arc Atlantique semble s'imposer comme le nouvel eldorado résidentiel et le littoral le plus convoité de France. Alors que le marché immobilier français amorce une phase de stabilisation, s'ajustant à un contexte économique et politique fragile, la tendance de fond se confirme : cette façade maritime attire une nouvelle génération d'acheteurs, plus jeune et plus mobile, en quête de qualité de vie et de climat tempéré. Saturation du marché azuréen, essor du télétravail, et évolution des priorités des ménages redessinent la géographie résidentielle française.

Accessibilité et qualité de vie : l'Arc atlantique a la cote

Du Pays basque à la pointe du Finistère, en passant par la Charente-Maritime et le Golfe du Morbihan, le regain d'intérêt pour la façade atlantique se confirme. Le réseau Expertimo, présent sur l'ensemble du territoire français, constate cet afflux croissant d'acquéreurs dans les principales villes de la côte et leurs alentours, à la recherche du meilleur compromis entre vie professionnelle et personnelle.

« On voit arriver beaucoup de familles ou de jeunes retraités qui vivaient à Marseille, Toulouse, ou même Montpellier. Le critère primordial, ce n'est plus seulement la mer, c'est la température supportable l'été, l'air iodé et le calme », observe Marie-Agnès Johannic, mandataire Expertimo à Auray, dans le Morbihan. Même constat dans les Landes, à Capbreton, où Yohanna Letoux, également membre du réseau Expertimo, note une forte dynamique d'acquéreurs en provenance d'Île-de-France, mais aussi d'anciens résidents du Sud. « Ce sont des familles, parfois avec jeunes enfants, ou des couples de 50 ans qui télétravaillent. Ils recherchent un climat plus doux, un marché moins saturé, et une véritable ambiance locale. La LGV Paris-Dax va encore renforcer cette attractivité. » explique-t-elle.

Les chiffres confortent cette dynamique, avec des villes balnéaires sur la côte Ouest qui affichent une stabilité notable des prix (+0,2 % depuis janvier 2024), avec un prix moyen de 3 483 €/m² en Bretagne, et de plus de 5 000 €/m² en Nouvelle-Aquitaine¹. Le différentiel est significatif et attractif, notamment pour les profils d'acquéreurs provenant de la région parisienne où le prix au mètre carré peut atteindre plus de 8 000€ en première couronne.

Une reprise bien amorcée sur l'Arc atlantique mais sélective

Porté par la baisse progressive des taux (autour de 3,25 % mi-2025), le marché immobilier national reprend de l'élan, avec un rebond attendu de +1 % des prix d'ici la fin de l'année, et une hausse des transactions prévue de +11 % par rapport à 2024². Côté littoral, la reprise se vérifie également sur le terrain, mais elle reste segmentée : sur l'ensemble de la façade atlantique, ce sont les extrémités du marché qui sont les plus dynamiques.

Dans le Morbihan par exemple, Anita Chaudet, mandataire Expertimo à Sarzeau note que « les biens en dessous de 300 000 € et ceux au-delà de 700 000 € se vendent très bien, alors que la fourchette entre ces deux extrêmes, le milieu de gamme, reste plus difficile à écouler ». Un segment intermédiaire plus

¹ Source FNAIM juin 2025

² Idem

compliqué qui explique aussi la baisse de franciliens acquéreurs dans la région. *« Alors que les Parisiens intra-muros sont encore présents sur le marché de la Bretagne Sud, les acheteurs de certains départements comme le 93 ou 95 voire 92 sont en baisse depuis près d'un an et demi car ils ont plus de mal à vendre leur bien en Île-de-France pour pouvoir acheter ici, »* poursuit Anita Chaudet.

Cette dynamique des extrêmes se retrouve également dans les villes du sud du littoral atlantique et notamment dans les Landes. *« Les petits budgets trouvent rapidement preneurs que ce soient des primo-accédants locaux cherchant à se rapprocher de la côte ou simplement à quitter le statut de locataire, ou les investisseurs, affirme Yohanna Letoux. A l'opposé, le haut de gamme se vend également très bien grâce à une clientèle parisienne, ou étrangère ».*

Les villes moyennes de la côte gagnent du terrain

L'attractivité renforcée du littoral depuis la crise sanitaire a permis l'émergence de territoires jusque-là moins exposés, notamment en Bretagne Sud, en Vendée, en Charente-Maritime, sur le Bassin d'Arcachon ou dans les Landes. Face à la saturation et au renchérissement des stations balnéaires de renom (Biarritz, La Baule, Arcachon, Île de Ré...), des villes moyennes se sont imposées comme marchés de report. Leur recette ? Un triptyque gagnant : accessibilité, cadre de vie et potentiel de valorisation à moyen terme.

Les données³ confirment cette dynamique de fond :

- +59 % en 10 ans à La Rochelle, où le prix moyen atteint aujourd'hui 4 600 €/m²
- +47 % à Royan, ville prisée pour son équilibre entre prix et qualité de vie (3 773 €/m²)
- +49 % à Saint-Gilles-Croix-de-Vie, qui culmine à 4 245 €/m² malgré un léger recul en 2024 (-10,9 %)

La Rochelle est ainsi devenue un choix alternatif à l'Île de Ré ou au Bassin d'Arcachon, Royan attire une clientèle familiale en quête de praticité, tandis que Saint-Gilles-Croix-de-Vie capitalise sur sa douceur de vivre vendéenne.

Si ces villes ont d'abord joué un rôle de repli, elles sont désormais pleinement intégrées à la nouvelle carte résidentielle post-Covid. Leur attractivité ne dépend plus du seul désengorgement des "stars du littoral" : elles offrent un équilibre durable entre mer, services, mobilité et coût de la vie, permettant des projets de vie viables pour les familles, jeunes retraités et actifs nomades.

Vers un nouveau cycle résidentiel, entre hybridation des usages et pression sur l'offre

Au-delà des dynamiques de marché, le réseau Expertimo constate une transformation en profondeur de la relation au lieu de vie. Ce n'est plus un effet post-Covid, mais bien un basculement structurel et culturel dans la manière d'habiter le littoral qui s'opère. La résidence secondaire traditionnelle cède peu à peu la place à un usage hybride, préfigurant une installation durable puis définitive. *« Beaucoup de nos clients viennent d'abord pour des vacances, puis organisent leur vie pour s'installer définitivement, élever leurs enfants, travailler à distance ou lancer une activité locale. Ce ne sont plus des touristes de passage dans un lieu de villégiature, mais des habitants à part entière, »* constate Marie-Agnès Johannic.

Ce phénomène redéfinit les frontières entre résidence principale et secondaire : de nombreuses familles convertissent leur bien en résidence semi-principale, avec l'idée d'y vivre plusieurs mois par an, avant de s'y installer à moyen terme. Cette mutation entraîne une pression accrue sur le marché locatif longue durée, particulièrement dans les communes touristiques. *« Dans certaines communes, la location longue durée devient presque impossible. La tension est telle que même les locaux ont du mal à se loger, surtout les jeunes actifs. »* observe Yohanna Letoux. Face à cette tension, plusieurs municipalités prennent des mesures : surtaxe sur les résidences secondaires, régulation des meublés touristiques, quotas pour les logements Airbnb... Un mouvement déjà à l'œuvre à Quiberon, Saint-Malo, Bayonne ou La Rochelle.

³ Source : La loupe Immo

Pourtant, malgré ces restrictions, l'Arc Atlantique reste un territoire porteur. Il conjugue stabilité climatique, services de proximité, mobilités douces et équilibre des prix. Ces fondamentaux solides répondent aux aspirations d'une nouvelle génération d'acheteurs en quête de sens, de résilience et de qualité de vie. Fort de ces atouts, le littoral du Grand Ouest s'impose comme un territoire clé de la nouvelle carte résidentielle française en construction.

À propos d'Expertimo

Fondé en 2010 et présidé par Grégory Beurrier, Expertimo est un réseau immobilier en plein essor, réunissant plus de 1 000 professionnels – mandataires et agents immobiliers – en France (949) et au Portugal (60). En 2023, l'enseigne a réalisé 3 700 transactions, générant un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros.

Son modèle innovant et différenciant repose sur un principe unique : 100 % des commissions sont reversées aux mandataires, en contrepartie d'une cotisation mensuelle fixe de 190 € HT et de frais de dossier de 150 € HT par vente. Ce fonctionnement leur permet d'optimiser leur rentabilité tout en bénéficiant d'un accompagnement sur-mesure du réseau (outils digitaux performants, assistance juridique et administrative, et formations reconnues) afin d'accompagner leurs clients pour l'estimation, la mise en valeur et même la gestion locative de leurs biens.

Grâce à une croissance continue et une présence renforcée sur le territoire, Expertimo s'affirme aujourd'hui comme un acteur majeur du secteur immobilier indépendant.