

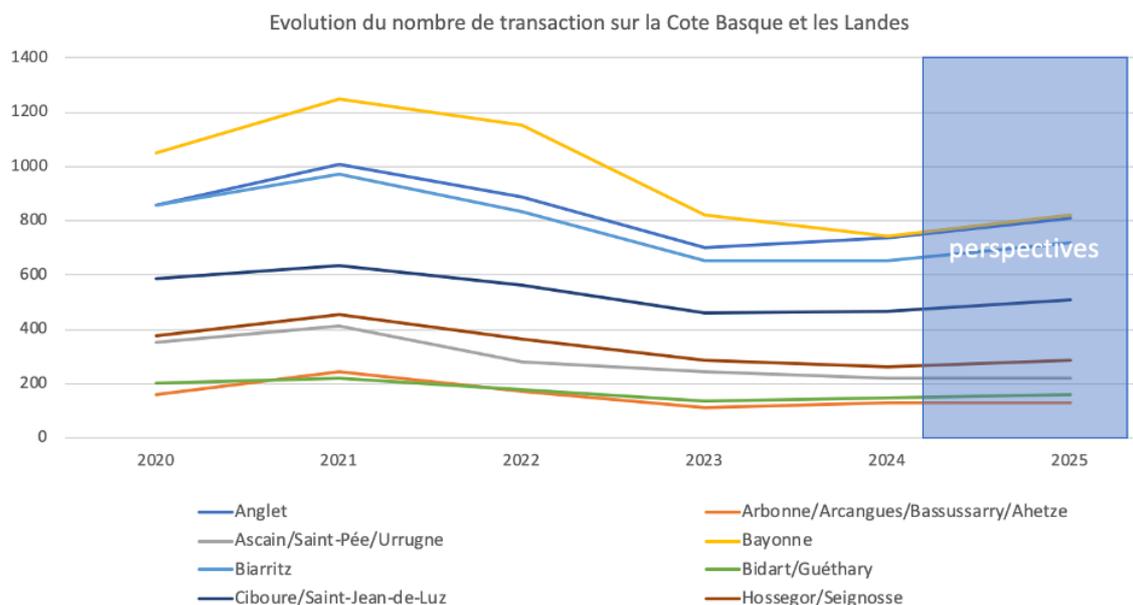
Côte Basque : l'immobilier de prestige confirme son statut de valeur refuge à l'été 2025

Ce qui est rare est cher, dit l'adage. En 2025, cela n'a jamais été aussi vrai pour les biens d'exception sur la Côte Basque. Pour Philippe Thomine-Desmazures, directeur de BARNES Côte Basque, cette phrase résume à elle seule la nouvelle physionomie d'un marché en pleine mutation. Alors que l'immobilier résidentiel classique compose avec un environnement tendu, entre réglementation renforcée, baisse de pouvoir d'achat et recul de la demande, le segment prestige affiche une vitalité remarquable. Dopé par une clientèle fortunée, peu sensible aux conditions de crédit et en quête de lieux de vie uniques, le marché haut de gamme se distingue par une demande soutenue, des prix qui tiennent voire progressent, et une rareté structurelle qui entretient sa valeur. À l'été 2025, la Côte Basque confirme plus que jamais son statut de valeur refuge dans un paysage immobilier à deux vitesses.

Un premier semestre 2025 sous le signe du rebond

Le premier semestre 2025 a marqué un retour de la dynamique sur le marché immobilier, avec une hausse des transactions de +12 % portée par la baisse des taux d'intérêt et un réajustement des prix dans plusieurs segments, notamment les appartements. Une tendance encourageante dans un contexte économique global toujours fragile, marqué par des tensions géopolitiques, un commerce mondial instable et un dérèglement climatique de plus en plus perceptible.

Si les conditions restent difficiles pour le marché immobilier traditionnel, pénalisé par la hausse des coûts de construction, le durcissement réglementaire et une demande en recul, l'immobilier de prestige tire clairement son épingle du jeu. Il représente désormais 4 % des transactions en volume mais 37 % en valeur, contre respectivement 2 % et 30 % en 2020. Ce glissement progressif vers le haut de gamme illustre un véritable changement de structure du marché.



BARNES

INTERNATIONAL REALTY

Évolution du nombre de transactions immobilières de 2020 à 2024

Segment	2020	2024	Évolution
Standard (<1.5M€)	5928	4325	-27%
Premium (1.5–3M€)	102	155	52%
Luxe (3–5M€)	18	31	72%
Ultra-luxe (5M€+)	6	10	67%

Un marché de prestige dopé par une clientèle moins exposée aux contraintes

Plusieurs facteurs expliquent cette évolution. La montée en gamme du marché s'explique d'abord par la revalorisation des prix, qui fait basculer des biens auparavant « standards » dans la catégorie premium. De plus, la clientèle du luxe, souvent constituée d'acquéreurs français ou internationaux aux revenus élevés, est largement insensible aux taux d'intérêt : la majorité des transactions se fait sans recours à l'emprunt.

Cette clientèle, souvent en quête de résidences secondaires, bénéficie de revenus liés aux standards des grandes métropoles internationales (Paris, Londres, New York), et n'est que peu concernée par les récentes mesures de restriction visant la location saisonnière. Elle recherche des propriétés offrant un cadre de vie exceptionnel, une discrétion certaine, et une accessibilité rapide, notamment grâce à la proximité de l'aéroport de Biarritz, qui propose des vols réguliers et d'affaires à destination des principales capitales européennes.

Une offre qui s'étoffe, une demande plus exigeante

Le nombre de mandats est en forte hausse, dépassant de 50 % les niveaux pré-COVID et affichant une progression de +370 % par rapport à janvier 2022. Ce stock élargi donne plus de choix aux acquéreurs, qui peuvent désormais négocier plus fermement, surtout en l'absence de conditions suspensives de prêt. Pourtant, malgré l'augmentation du volume de biens disponibles, l'offre ultra-luxe demeure rare, et les prix de ces biens continuent de progresser.

Le marché est ainsi en train de se structurer autour de deux vitesses : d'un côté, le segment classique voit ses prix se stabiliser voire baisser ; de l'autre, l'immobilier très haut de gamme poursuit son ascension, attirant des profils fortunés toujours plus nombreux.

Perspectives et incertitudes

Ce déséquilibre croissant soulève toutefois des questions. L'éventuelle mise en œuvre de la « taxe Zucman », visant à prélever 2 % sur le patrimoine des ultra-riches, pourrait inciter certains acquéreurs fortunés à revoir leurs stratégies. Si cette mesure est encore au stade de projet, elle s'inscrit dans un débat plus large sur la régulation de la concentration de la richesse.

Par ailleurs, les effets d'annonce concernant l'interdiction de construction de nouvelles résidences secondaires, notamment à Bidart, n'ont, à ce jour, eu qu'un impact limité sur la dynamique locale.

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

Malgré ces incertitudes, la Côte Basque conserve une attractivité exceptionnelle pour les acquéreurs en quête d'un bien d'exception. Ses paysages préservés, son art de vivre, sa gastronomie et sa desserte aérienne en font une alternative très prisée à la Côte d'Azur. En 2025, l'immobilier de prestige continue d'incarner un placement patrimonial solide, ancré dans un territoire d'exception.

BARNES en bref...

Acteur majeur international de l'immobilier de luxe et de l'intermédiation de services liés à l'Art de Vivre, BARNES est présent dans 22 pays avec près de 140 bureaux à travers le monde, des grandes métropoles internationales (Athènes, Barcelone, Bruxelles, Budapest, Casablanca, Como, Dubaï, Genève, Istanbul, Lisbonne, Londres, Luxembourg, Madrid, Miami, Milan, Monaco, Montréal, New York, Paris, Portland, Porto, Rome, Tel Aviv, Venise) aux villes françaises (Aix-les-Bains, Annecy, Bordeaux, Évian-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lille, Lyon, Nantes, Montpellier, Toulouse) aux plus beaux lieux de villégiature (Ile Maurice, Mallorca, Maresme, Marrakech, Porto Cervo, San Sebastian, St Barth.. Aix-en-Provence, Alpilles & Luberon, Bassin d'Arcachon, Cassis, Corse, Côte Basque Landes et Béarn, Deauville, French Riviera, Ile de Ré, Littoral Varois, Marseille, Crans-Montana, Gstaad, Verbier, Zermatt, Chamonix, Courchevel, Les Ménuires, Megève, Méribel...). BARNES propose une offre de services globale et personnalisée au travers de ses différents métiers immobiliers : achat et vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, de châteaux, de biens d'exception, de programmes neufs et viagers, mais également la location de biens de qualité, la gestion locative, l'immobilier commercial (bureaux, commerces, hôtels, immeubles), ainsi que BARNES Hospitality avec Maison Boissière – BARNES Residences, Maison BARNES New York, Un Moment BARNES et le family office avec BARNES FAMILY OFFICE by Côme. Ambassadeur de l'art de vivre, BARNES propose, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son expertise dans l'acquisition de haras, de propriétés viticoles, de domaines de chasse, de forêts et de terres agricoles, ainsi qu'une gamme de services d'intermédiation de luxe, tels que la location saisonnière, l'aviation privée, le yachting, la conciergerie et le conseil en art.