



Juillet 2026

Immobilier sur le littoral : le retour à la raison

Après plusieurs années marquées par une flambée parfois irrationnelle des prix à la suite de la crise sanitaire, alimentée par l'essor du télétravail et l'engouement pour les résidences secondaires, le marché immobilier des stations balnéaires françaises retrouve progressivement un fonctionnement plus équilibré. Le réseau ERA Immobilier observe aujourd'hui une normalisation du marché : les prix se corrigent dans plusieurs secteurs, les acquéreurs négocient davantage et les logements énergivores ou nécessitant des travaux peinent désormais à séduire.

Longtemps considérées comme des marchés à part, les stations balnéaires n'échappent plus aux nouvelles règles du marché immobilier.

Les prix ne montent plus... ils s'ajustent

Le phénomène est désormais visible sur plusieurs littoraux français. Les biens affichés au juste prix trouvent toujours preneur rapidement. En revanche, ceux dont le prix reste calé sur les sommets atteints après la crise sanitaire voient leur délai de vente s'allonger.

« Beaucoup de vendeurs restent encore psychologiquement attachés aux prix observés pendant la période Covid. Pourtant, les acquéreurs ont changé. Ils comparent davantage et négocient » explique Eric Allouche, directeur exécutif du réseau ERA Immobilier.

Dans certaines stations, les prix enregistrent désormais des ajustements compris entre 5 et 10 %, signe d'un marché qui retrouve progressivement son équilibre.

Le bord de mer n'est plus le critère principal dans les décisions immobilières

Si l'adresse reste déterminante, elle ne compense plus les défauts d'un logement.

La performance énergétique est devenue un véritable critère de sélection. Les logements mal classés au DPE ou nécessitant d'importants travaux sont souvent écartés dès les premières visites.

La hausse du coût des rénovations pousse les acheteurs à privilégier des maisons immédiatement habitables. Le "clé en main" est devenu un argument de vente aussi important que la proximité de la plage.



Cagnes-sur-Mer : un marché porté par les résidences principales

Sur la Côte d'Azur, le contexte international et les incertitudes économiques pèsent sur la demande.

Ainsi à Cagnes-sur-Mer, les prix affichent une légère baisse et le marché est aujourd'hui largement alimenté par une clientèle locale : 80 % des transactions concernent une résidence principale, contre seulement 10 à 12 % d'investisseurs.

Le prix moyen s'établit autour de 5 500 €/m².

« Nous avons changé de marché. Il y a deux ou trois ans, certains biens se vendaient en quelques jours, parfois sans négociation. Aujourd'hui, les acquéreurs prennent leur temps, comparent les offres et n'hésitent plus à négocier lorsque le prix ne correspond pas à la réalité du marché. Les vendeurs qui acceptent ce nouveau contexte réalisent leur projet dans de bonnes conditions. » souligne Romain ELMAN, directeur de l'agence ERA MARESOL IMMOBILIER GESTION à Cagnes-sur-Mer.

Berck-sur-Mer : un marché solide malgré une correction

Dans les Hauts-de-France, Berck-sur-Mer confirme son attractivité.

Les prix ont diminué entre 15 et 20% par rapport au pic post-Covid, sans pour autant freiner les transactions.

La clientèle locale représente près de 60 % des achats, tandis que les acquéreurs belges et néerlandais restent présents.

Deux nouveaux critères influencent désormais les décisions d'achat : la performance énergétique des logements et l'exposition au risque de submersion marine.

« L'attractivité de Berck-sur-Mer reste intacte. La baisse des prix a permis à de nombreux acquéreurs de revenir sur le marché. En revanche, ils sont devenus beaucoup plus exigeants : un mauvais DPE, des travaux importants ou une exposition aux risques littoraux peuvent désormais faire basculer leur décision. » observe Eric BUGADA, directeur de l'agence ERA AGENCE DU CASINO à Berck-sur-Mer.

Pays basque : quand la réglementation rebat les cartes

Le marché de Saint-Jean-de-Luz illustre une autre évolution.



La demande demeure soutenue, notamment de la part des Franciliens qui représentent environ un acheteur sur deux.

Mais les politiques locales visant à limiter les résidences secondaires et les locations touristiques modifient profondément le marché.

Entre les surtaxes pouvant atteindre 60 % sur les résidences secondaires et les restrictions sur la location saisonnière, certains investisseurs renoncent à leurs projets.

Conséquence : le marché ralentit, même si les prix restent élevés, entre 5 500 et 7 000 €/m² à proximité du centre-ville.

« Nous assistons à une véritable recomposition du marché. Les nouvelles règles sur les résidences secondaires et la location touristique poussent certains investisseurs à revoir leurs projets. En parallèle, les acquéreurs qui souhaitent s'installer durablement sur le territoire restent bien présents, ce qui contribue à rendre le marché plus équilibré. » précise Vincent POULOU, directeur de l'agence ERA LUZ IMMOBILIER à Saint-Jean-de-Luz.

Bretagne : retour à des prix plus réalistes, l'exemple d'Erdeven dans le Morbihan

À Erdeven (56), les prix ont reculé de 5 à 10 % par rapport aux niveaux les plus élevés observés ces dernières années.

La demande reste dynamique, mais se concentre sur des maisons anciennes d'environ 110 m², situées à moins de trois kilomètres du littoral, pour un budget moyen de 360 000 euros.

Les acquéreurs sont principalement des ménages locaux, particulièrement attentifs au DPE et au coût des éventuels travaux.

« Aujourd'hui, les acquéreurs raisonnent en coût global. Ils regardent bien sûr le prix d'achat, mais aussi les travaux, la consommation énergétique et les dépenses futures. Les biens de qualité et prêts à être habités continuent de trouver rapidement leur acquéreur malgré un marché plus sélectif. » analyse Frédéric LUBER, directeur de l'agence ERA MENHIRS IMMOBILIER à Erdeven.

Une nouvelle hiérarchie des critères d'achat

Dans ce contexte, le marché des stations balnéaires ne se retourne pas : il gagne en maturité.



Les acheteurs convoitent toujours le littoral, mais ils privilégient désormais la qualité intrinsèque du bien plutôt que la seule adresse.

« Pendant plusieurs années, la vue mer était un critère déterminant. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, les acheteurs regardent autant le DPE que la distance à la plage, autant le coût des travaux que la qualité de l'emplacement. Les stations balnéaires restent très attractives, mais elles sont entrées dans une nouvelle phase : celle d'un marché plus mature, où le juste prix redevient la clé d'une vente rapide. » conclut Eric Allouche.

Après plusieurs années d'euphorie, le marché des stations balnéaires semble ainsi retrouver des fondamentaux plus durables, au bénéfice d'une relation plus équilibrée entre vendeurs et acquéreurs.

À PROPOS DE ERA IMMOBILIER

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 37 pays, il emploie plus de 43 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 20 pays avec 1 100 agences, dont 400 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.