

ACHETER ou LOUER

RÉSIDENCE SECONDAIRE

Les Landes prêtes à capter la clientèle anglo-saxonne

TENDANCE. Depuis la fin du confinement, le marché de la résidence secondaire connaît une forte embellie. La Nouvelle-Aquitaine et les Landes en particulier ne sont pas en reste



Les demandes notamment sur les fermes landaises sont en augmentation. Photo Adobe stock

Trevor Leggett, président fondateur de Leggett Immobilier, groupe leader en France de la résidence secondaire, est un observateur avisé du marché de la résidence secondaire. En s'adressant principalement à une clientèle étrangère, le groupe prend la pleine mesure des évolutions que ce marché est en train de vivre suite à la crise sanitaire. Or, depuis le mois de mai 2020, on peut parler d'une forte embellie sur le secteur de la résidence secondaire. Le Sud-Ouest et en particulier le département des Landes pourraient bien tirer leur épingle du jeu. En effet, le redémarrage poussif du trafic aérien conduit la clientèle des îles Britanniques à privilégier la voiture. La Côte d'Azur, habituellement très prisée, se retrouve hors d'atteinte, ce qui laisse le champ libre à la façade atlantique pour attirer les investisseurs. « Depuis la fin du confinement, les ventes de résidences secondaires en Normandie, Bretagne et Charente-Maritime sont au plus haut. Notre chiffre d'affaires a doublé par rapport au mois de juin 2019. Les Landes vont forcément pro-

fitier de ce courant porteur pour l'ouest de la France. Rien que sur notre site Internet, les requêtes sur les fermes ont augmenté de 121 % et celles sur le département des Landes de 50 % », témoigne Trevor Leggett. L'intérieur des terres a la faveur des acquéreurs qui recherchent des maisons avec une surface de terrain confortable. Encore une tendance post-confinement, constatée par l'ensemble du secteur immobilier. Bien entendu, ce type de bien est plus rare et surtout beaucoup plus onéreux en bord de mer. « On peut s'attendre à une forte poussée sur la Nouvelle-Aquitaine. L'intérieur du département des Landes a beaucoup de potentiel », insiste Trevor Leggett. Faible densité de population, maisons traditionnelles entourées de belles surfaces, qualité de vie et gastronomie, tous les critères semblent réunis pour attirer les clients du Royaume-Uni et du Benelux. Le président du groupe immobilier souligne enfin qu'une part importante de sa clientèle est constituée de Français à la recherche de biens restaurés par des étrangers.