



Birdie
L' A G E N C E

BILAN 2025

de l'Immobilier de Prestige

Bilan 2025 de l'Immobilier de Prestige

CÔTE BASQUE & SUD DES LANDES

Chers Clients,

Comme chaque année, Birdie L'Agence vous livre une analyse claire, exigeante et sans complaisance du marché de l'immobilier résidentiel et de prestige sur la Côte Basque et le Sud des Landes.

L'année 2025 marque une étape importante : celle d'un marché arrivé à maturité, débarrassé des excès post-Covid et désormais guidé par des fondamentaux solides, offrant ainsi des opportunités authentiques aux investisseurs avisés.

2025 - L'ANNÉE DE LA CLARIFICATION

Après l'euphorie exceptionnelle de 2020 à 2022, suivie d'un net ralentissement en 2023 et d'une année de transition en 2024, 2025 demeure l'année de la clarification et de la maturité. Le marché n'est ni en crise ni en tension excessive : il s'est transformé en un marché plus rationnel, davantage segmenté et résolument plus exigeant pour l'ensemble des intervenants.

Les acquéreurs présents affichent un profil distinct : informés, solvables, patients et hautement sélectifs. Les vendeurs, quant à eux, intègrent désormais durablement la réalité d'un prix de marché authentique, loin des valorisations utopistes d'hier.

CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

TAUX ET FINANCEMENTS

Les taux d'intérêt se stabilisent progressivement autour de 3,0 % à 3,4 % sur 20 ans pour les meilleurs profils, marquant la fin de quatre années de hausse continue et l'amorce d'une normalisation. Les conditions bancaires demeurent exigeantes, avec des apports généralement compris entre 25 % et 35 %, mais l'octroi des financements retrouve une certaine fluidité, permettant aux projets de se concrétiser plus sereinement.

ENVIRONNEMENT MACROÉCONOMIQUE

L'inflation, mieux maîtrisée qu'hier, redonne progressivement de la visibilité patrimoniale aux acquéreurs haut de gamme, qui raisonnent désormais davantage en termes de qualité d'emplacement et d'usage à long terme qu'en pure spéculation financière. Cette mutation profonde du comportement client constitue un signal positif pour la stabilité durable du marché.

UN MARCHÉ À PLUSIEURS VITESSES

LE SEGMENT ULTRA-PREMIUM (AU-DELÀ DE 3 M€)

Les biens d'exception au-delà de 3 millions d'euros continuent de très bien se vendre lorsque trois conditions fondamentales sont réunies :

- ☒ **L'emplacement demeure irréprochable et rare**
- ☒ **Le produit possède une singularité indéniable**
- ☒ **Le prix reflète une juste réalité de marché**

Ce segment fonctionne traditionnellement hors marché (off-market) et attire une clientèle française et internationale à fort pouvoir d'achat, généralement peu dépendante du financement bancaire et attirée par la confidentialité.

Cependant, nous observons que le off-market montre rapidement ses limites. Pour générer de véritables acquéreurs et concrétiser les ventes, une commercialisation en exclusivité demeure la stratégie la plus efficace et la plus éprouvée.

Sur ce type de bien prestigieux, l'acquéreur n'est pas toujours en recherche active - il se crée souvent une opportunité en découvrant un emplacement exceptionnel. Mais sans visibilité authentique, sans une présentation professionnelle et ciblée, cet acquéreur ne peut simplement pas découvrir le bien.

LE CŒUR DE MARCHÉ (900 000 € À 2,5 M€)

Ce segment intermédiaire s'avère être le plus complexe et le plus compétitif en 2025 :

- ☒ **Offre abondante : trop de biens pour un nombre limité d'acquéreurs**
- ☒ **Biens très concurrencés : peu de différenciation réelle**
- ☒ **Négociation devenue systématique : les prix affichés cèdent rapidement**

Un bien positionné 10 à 15 % au-dessus du marché ne se vend plus ; il stagne. À l'inverse, un bien correctement expertisé et présenté trouve preneur, mais avec des délais de vente qui ont tendance à s'allonger et demandent patience et stratégie.

MARCHÉS RÉGIONAUX : PRIX ET TENDANCES 2025

BIARRITZ — LE PRESTIGE CÔTIER

Les prix moyens s'établissent autour de 8 300 €/m² pour les appartements et 7 800 €/m² pour les maisons, avec des écarts significatifs selon l'emplacement précis et les prestations.

CATÉGORIE DE BIEN	FOURCHETTE DE PRIX AU M ²
Appartements standards, centre	5 500 € – 7 500 €
Appartements premium (vue mer, front de mer)	10 000 € – 15 000 €
Maisons bien situées, quartiers recherchés	8 000 € – 15 000 €

Prix immobiliers à Biarritz
2025

Biarritz demeure un marché extrêmement recherché à l'échelle internationale, mais s'est transformé en un marché hautement sélectif. Le stationnement, le calme, l'état général du bien et l'adresse précise constituent désormais les critères décisifs de succès.

HOSSEGOR ET SOORTS-HOSSEGOR - L'EXCEPTION LANDAISE

À Hossegor et Soorts-Hossegor, les prix moyens dépassent aisément les 9 000 €/m², avec des niveaux pouvant atteindre bien au-delà sur les emplacements privilégiés : bord de lac, première ligne océan, centre-ville et propriétés golfiques. Les villas et maisons idéalement situées atteignent régulièrement 12 000 € à 14 000 €/m², et dépassent souvent cette fourchette pour les propriétés les plus rares et les mieux intégrées au paysage local.

Hossegor demeure une véritable valeur refuge pour les investisseurs avisés : la question centrale n'est pas tant de vendre que de trouver le bon bien. L'offre demeure structurellement insuffisante sur les emplacements premium, créant ainsi une asymétrie favorable aux vendeurs.

DÉLAIS DE VENTE ET COMPORTEMENTS D'ACHAT

CHRONOLOGIES OBSERVÉES

Pour les biens justement positionnés et bien présentés, les délais de vente se situent **entre 3 et 6 mois** en moyenne - un calendrier professionnel et viable.

Pour les biens surévalués de 10 à 15 %, les délais dépassent fréquemment **12 mois**, ponctués d'ajustements successifs de prix et de repositionnements marketing - une période d'attente pénalisante.

Le segment au-delà de 3 M€ reste actif mais très discret, souvent travaillé en ciblage direct, en off-market et en réseau de prescripteurs.

La tranche 900 000 € à 2,5 M€ demeure la plus concurrentielle et la plus négociée de l'ensemble du marché.

LE NOUVEL INDICATEUR DE MARCHÉ

En 2025, le prix affiché n'est plus un indicateur fiable de la réalité. Seuls les prix effectivement signés reflètent la véritable tendance du marché.

FISCALITÉ - UN FACTEUR DÉCISIF POUR LES DÉCISIONS D'INVESTISSEMENT

TAXES FONCIÈRES ET RÉSIDENCES SECONDAIRES

Les taxes foncières connaissent une hausse modérée mais continue dans les communes littorales côte basque. Parallèlement, les majorations appliquées aux résidences secondaires sont maintenues, voire renforcées localement.

L'impact fiscal s'avère particulièrement sensible pour les biens de forte valeur cadastrale, incitant les propriétaires à anticiper leur stratégie fiscale.

PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES

Le régime de taxation des plus-values immobilières reste inchangé dans sa structure, mais son application se fait notablement plus stricte : justification précise des travaux réalisés, contrôle renforcé des frais déductibles, et vérification systématique de la documentation justificative.

Pour les biens détenus depuis 5 à 15 ans, le facteur fiscal devient déterminant dans le choix du moment optimal de la vente.

IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

L'Impôt sur la Fortune Immobilière demeure maintenu, avec les dettes d'acquisition ou de travaux toujours déductibles sous conditions rigoureuses. Le financement bancaire conserve ainsi un intérêt patrimonial dans certaines stratégies.

IMPACT SUR L'INVESTISSEMENT LOCATIF

Le durcissement local des contraintes sur la location meublée et le saisonnier haut de gamme oriente progressivement l'investissement de prestige vers une logique patrimoniale et d'usage personnel que vers un rendement financier pur.

L'ÉVOLUTION DE LA RELATION CLIENT : MUTATION PROFONDE

Le métier a profondément évolué : les premiers contacts s'opèrent désormais majoritairement de manière digitale, les clients arrivent très informés en amont par Internet, mais les achats effectivement aboutis restent souvent éloignés de leur recherche initiale.

Nous recevons désormais des demandes à 10 millions d'euros par Instagram, et l'intelligence artificielle prend une place de plus en plus importante dans notre profession. Ce mouvement, parfois déroutant, nous oblige à nous adapter constamment si nous voulons continuer à vivre de notre passion authentique.

LA NOSTALGIE D'UNE AUTRE ÉPOQUE

Nous gardons pourtant une certaine nostalgie d'un temps où les acquéreurs prenaient le temps de venir à l'agence, avec une idée arrêtée de leur projet et souvent une photographie du bien de leurs rêves. La vraie découverte client permettait alors, en quelques jours, de faire naître un projet souvent différent du projet initial, mais infiniment plus juste et adapté. Ce métier était passionnant. Il l'est toujours, mais différemment.

NOTRE RÉPONSE : L'IMMOBILIER SUR MESURE

C'est précisément pour nous distinguer de cette logique de volume que nous conservons une approche résolument sur mesure : un immobilier de luxe éloigné de la course aux mandats et aux volumes, avec des ventes souvent confidentielles, humaines et singulières.

Chaque bien est unique. Chaque transaction devient une véritable aventure qui nous anime profondément et nous passionne.

L'EXPERTISE BIRDIE - LA RARETÉ COMME LIGNE DIRECTRICE

L'ENJEU TECHNIQUE DE L'EXPERTISE

Dans un marché devenu technique, concurrentiel et complexe, l'expertise professionnelle s'avère centrale et décisive. En 2025, nous observons encore des écarts d'estimation pouvant atteindre 15 à 20 % d'un intervenant à l'autre sur un même bien - une variance considérable qui illustre l'absence de consensus sur le marché.

PHILOSOPHIE BIRDIE : QUALITÉ PLUTÔT QUE QUANTITÉ

Chez Birdie L'Agence, nous avons fait le choix de limiter volontairement le nombre de biens à la vente : jamais plus de 18 mandats, en référence aux 18 trous d'un parcours de golf, afin de rester fidèles à l'esprit Birdie et à une approche résolument qualitative plutôt que quantitative. Cette discipline s'impose naturellement : il est impossible de gérer sérieusement plus de 10 biens à la fois si l'on souhaite :

- ☒ **Définir une stratégie marketing et commerciale véritablement sur-mesure avec chaque propriétaire.**
- ☒ **Sélectionner les supports de diffusion adaptés et travailler l'image avec professionnalisme (photographie, vidéo, contenus réseaux sociaux : LinkedIn, Instagram, TikTok).**
- ☒ **Assurer des échanges réguliers, transparents et constructifs avec les vendeurs.**
- ☒ **Préparer les biens consciencieusement, anticiper les transformations et aménagements nécessaires pour des visites irréprochables.**

LES 80 % DU MANDAT - L'ESSENCE DU MÉTIER

Nous considérons que si le travail est rigoureux à la prise de mandat, 80 % du travail est déjà accompli. Cela implique bien sûr un juste prix, mais aussi et surtout une vérification minutieuse des travaux réalisés et de l'ensemble de la documentation :

- ☒ **Permis de construire et autorisations administratives**
- ☒ **Déclarations d'urbanisme et de conformité**
- ☒ **Certificats de conformité électrique, gaz et énergétique**
- ☒ **Cahiers des charges et règlements de copropriété**

Cette phase, trop souvent négligée ou bâclée par les concurrents, conditionne directement la réussite de la vente. Si elle est mal conduite, les offres ont de très fortes chances de ne pas aboutir à une signature définitive, au détriment de la crédibilité auprès des vendeurs comme des acquéreurs, et compromet le sérieux global de la relation.

LE DÉTAIL COMME SIGNATURE

Notre métier est extrêmement minutieux. Le succès repose intégralement sur trois piliers : le souci obsessionnel du détail, la stratégie sur mesure et la qualité incessante du suivi. C'est en travaillant avec cette exigence que nous continuerons à nous différencier et à défendre un immobilier de prestige réellement et authentiquement sur mesure.

PERSPECTIVES ET CONCLUSION ---

LES FONDAMENTAUX DEMEURENT SOLIDES

Les fondamentaux de notre région restent exceptionnels et incontestables : qualité de vie incomparable, rareté foncière structurelle, attractivité internationale durable.

La Côte Basque et le Sud des Landes constituent un marché unique en France, avec des caractéristiques qui attirent régulièrement les plus grands patrimoines français et européens.

L'HORIZON 2025-2026

Si les taux d'intérêt poursuivent leur stabilisation et que le cadre réglementaire se clarifie progressivement, le marché devrait gagner encore en fluidité, sans pour autant revenir aux excès spéculatifs et irrationnels des années 2020-2022.

L'IMMOBILIER DE PRESTIGE SE TRANSFORME

L'année 2025 confirme une réalité essentielle et définitive : l'immobilier de prestige ne disparaît jamais, il se transforme. Plus que jamais, la réussite d'un projet d'investissement repose sur trois éléments immuables :

- ☒ **Une parfaite connaissance du marché local et de ses subtilités**
- ☒ **Une lecture fine des enjeux fiscaux et patrimoniaux spécifiques à chaque bien**
- ☒ **Une relation de confiance durable fondée sur la transparence et l'expertise**

*Nous remercions sincèrement nos clients pour leur confiance renouvelée, année après année.
C'est cette confiance qui nous permet d'exercer ce métier avec indépendance, exigence et passion véritable, et de rester présents parmi les acteurs majeurs des transactions de prestige entre Hossegor et Biarritz.*



*Immobilier de Prestige
Côte Basque & Sud des Landes*

Découvrez chaque bien comme une aventure singulière.

contact@birdielagence.com
www.birdielagence.com