

# DES SUCCESSEURS HÉSITANTS à l'idée de reprendre le flambeau

REGARDS CROISÉS D'ANNIE GONDRAS ET **PATRICE BESSE**



La vente d'un bien est aussi la rencontre entre l'histoire du vendeur qui a son regard de propriétaire expérimenté et celle de l'acquéreur avec sa vision neuve.  
© Agence Patrice Besse

**C**hâteaux, manoirs, demeures de caractère... Les termes font rêver mais représentent parfois un héritage difficile à porter. Ces vastes bâtisses peuvent devenir synonymes de charges financières, être chronophages,

voire anxiogènes. Et certains successeurs refusent de porter la tâche qui fut celle de leurs parents ou grands-parents. Il ne reste qu'une solution : la vente. En 2015, huit cents propriétés à caractère historique se trouvent sur le marché immobilier. Un record ! Pourquoi tant de mandats signés ? Les réponses sont multiples. Le poids des charges souvent invoqué est bien réel, mais il n'est pas la seule cause de l'hésitation des jeunes repreneurs.

## UN PATRIMOINE IMMOBILIER, DES CHARGES FINANCIÈRES

Un bien immobilier est synonyme de charges courantes, elles-mêmes démultipliées dès lors qu'il s'agit de propriétés à caractère historique. Taxe foncière, taxe d'habitation, assurances ou ISF sont les premières étapes du périple comptable, en y ajoutant l'entretien courant. De travaux en personnels, l'entretien d'une demeure historique représente une charge proportionnelle à sa taille (20 000

L'entretien d'une demeure historique représente une charge de 20 000 à 80 000 euros par an.  
© Agence Patrice Besse

à 80 000 euros par an) ; sans oublier les campagnes de restauration dont le propriétaire porte sa large part. La médaille a son revers. La reprise suppose que le successeur ait de solides épaules et une belle situation financière ; c'est ainsi que certains héritiers reculent devant la charge d'un bien dont l'entretien est lourd à porter.

## SUCCESSION ? PRÉPARER LA RELÈVE EN AMONT !

Les aînés hésitent parfois à évoquer le sujet de la succession. Il apparaît pourtant indispensable de la préparer pour deux raisons. La première tient à la fiscalité : transmettre tôt permet de réduire le coût de succession ! Le don en nue-propriété peut être une solution, tandis que l'exo-

**“** Transmettre tôt permet de réduire le coût de succession. **”** nération en vertu de la loi du 5 janvier 1988 est parfois mise en avant (voir pages précédentes)... La seconde nécessité tient à l'âge des repreneurs. L'une des missions de la prochaine génération sera de trouver une activité pour financer les frais de fonctionnement du bâtiment. Il s'agit donc d'anticiper et d'accepter de passer la main à des successeurs dans la force de l'âge, capables d'en faire un métier à part entière.

## ÉVOLUTION DES PRIORITÉS DE VIE

La possession d'une demeure chargée d'histoire suppose un projet de vie. C'est une merveilleuse aventure qui ne va pas sans renoncements. Entraînées dans un univers professionnel de plus en plus pressé, parfois doublé de carrières internationales, les nouvelles générations ne cachent plus leurs réticences face au poids d'un patrimoine chronophage. Leurs parents ont entretenu la flamme d'une demeure familiale ouverte et

vivante. La mère de famille en était l'âme. Une charge souvent observée d'un tout autre œil par leurs filles ou belles-filles, alors qu'une vie professionnelle parfois exténuante conduit à rêver avant tout au repos, à l'évasion, au soleil... Deux métiers, ce n'est pas simple ! Dans le même temps, les réalités de la mondialisation se substituent aux racines terriennes. L'attachement à la terre des ancêtres aura-t-elle la même valeur pour les générations à venir ? C'est sans aucun doute par la professionnalisation des jeunes repreneurs, donnant de nouvelles vies à ces demeures que notre patrimoine trouvera son second souffle ! ■

**“** La possession d'une demeure chargée d'histoire suppose un projet de vie. **”**