LE FIGARO fr
immobilier

Les maisons de campagne séduisent plus que jamais depuis le confinement

ACTUALITÉ Par Jean-Bernard Litzler | Mis à jour le 28/04/20 à 15:46 | Publié le 27/04/20 à 06:00

EN IMAGES - À défaut d'enregistrer de nouvelles ventes, tous les réseaux constatent une forte curiosité et un nouvel intérêt pour les belles demeures rurales.

Et si l'épidémie de Coronavirus marquait le retour en grâce de la maison de campagne, le type de bien immobilier le plus délaissé de ces dernières années? Il est vrai qu'avec l'envolée des prix et de la fiscalité immobilières de ces dernières années, la résidence secondaire apparaît plus que jamais comme un luxe et seules les stations les plus réputées à la mer comme à la montagne parvenaient à maintenir leurs prix. Le **Covid-19** pourrait cependant inverser certaines priorités et une nouvelle clientèle envisage désormais de faire de ces propriétés rurales sa résidence principale.

Jean-Marc Torrollion, président de la Fédération nationale de l'immobilier, estime ainsi que cette tendance pourrait faire la différence. Sachant que chaque année 2,2 millions de logements changent d'occupants (1 million de ventes, 1,2 million de locations), il imagine que 10% des Français pourraient opter pour ce changement, soit 200.000 ménages, ce qui aurait un impact fort sur le marché.

Exode urbain

«C'est une lame de fond, peut-être le début d'un exode urbain, veut croire Bertrand Couturié, directeur associé chez Barnes Propriétés et Châteaux. *Ce slogan qui a émergé il y a une dizaine d'années disant que l'espace c'est le luxe de demain est en train de prendre tout son sens. Et alors que les lieux de villégiature à la mer ou à la montagne sont des endroits de grande promiscuité, la*

campagne offre la place et la tranquillité.» Comme tout le monde, il note que l'expérience du télétravail à grande échelle s'est avérée concluante pour une grande majorité de Français pour peu que leur activité soit adaptée à cette pratique. Et si l'on ne se rend sur son lieu de travail que deux jours par semaine, changer sa résidence principale devient parfaitement envisageable.

Patrice Besse, dont le réseau immobilier est spécialisé dans les biens ruraux de caractère pense lui aussi que ce qui a été un temps moqué comme la *«France du vide»* pourrait bien devenir la *«France du luxe»*. Sans songer à abandonner les villes, les événements récents prouvent selon lui qu'il est urgent *«de réhabiliter et ré-habiter les campagnes»*. Un lieu où l'on peut faire vivre un incroyable patrimoine bâti et où, selon lui, les surfaces que l'on peut s'offrir permettent *«d'accueillir ses aïeux, de leur éviter l'Ehpad dont nous sommes en Europe les champions et dont nous voyons aujourd'hui les conséquences dramatiques»*.

Peur panique du virus

«Depuis le début du confinement, nous enregistrons une très nette poussée de l'intérêt de nos clients pour nos propriétés de campagne, explique pour sa part Alexander Kraft, PDG de Sotheby's International Realty France. *Nous pensions au début que c'était pour rêver ou pour passer le temps mais en fait ils nous posent des questions très complètes, réclament des plans, essaient de fixer des rendez-vous pour l'après-confinement.»* Sans pouvoir garantir que cette tendance sera durable, il note que cette envie est surtout le fait des 28-45 ans, selon lui les générations les plus ouvertes au télétravail. Pour l'instant, la Normandie, la Bretagne et le Sud-Ouest semblent attirer particulièrement et dans son enseigne où les transactions se montent souvent à plusieurs millions d'euros, il reconnaît que l'on peut se faire plaisir avec un bien de qualité à moins de 500.000 euros. De son côté, Bertrand Couturié chez Barnes note qu'à côté de ces jeunes télétravailleurs, les seniors sont aussi une clientèle particulièrement séduite. *«Certaines de ces personnes ont une peur panique de ce virus car les difficultés respiratoires les terrorisent,* explique-t-il. *C'est pourquoi la campagne les séduit. J'ai même actuellement un projet d'un quadra qui veut acheter avec ses parents.»*

Mais une chose est sûre: quel que soit leur âge, les nouveaux acquéreurs ne veulent par transiger pas sur la qualité des infrastructures. Il leur faut un lieu accessible, bien doté en transports (gare, idéalement TGV, aéroport, autoroute), il est également indispensable de disposer de bonnes écoles et d'hôpitaux de qualité à proximité. Une bonne connexion Internet est un plus, mais ce point n'est plus aussi discriminant qu'à une époque, le territoire étant plutôt bien couvert et dans le pire des cas, il est possible de doper son installation téléphonique pour se connecter dans de meilleures conditions au réseau d'Internet mobile.

Le facteur météo

De son côté, le réseau Emile Garcin relève un nouvel appétit pour la côte varoise et les Alpilles émanant de clients qui rêvent de pouvoir revenir au soleil, dans les campagnes environnantes ou au bord de l'eau. Et à côté des demandes traditionnelles de résidence secondaire, qui séduisent toujours les étrangers, apparaissent celles de Français, notamment des Parisiens rêvant d'une nouvelle vie. *«Cet attrait pour la maison de campagne, c'est une vraie tendance, pas un épiphénomène,* estime Marc Foujols, fondateur du réseau immobilier de luxe qui porte son nom. *Nous sentions déjà cette envie monter chez une partie de la clientèle au vu de l'envolée prix parisiens. Ils peuvent s'offrir de sublimes maisons au vert pour une fraction du tarif d'un logement dans la capitale.»* Au-delà des seuls télétravailleurs, il estime que l'Oise où son réseau est très présent a largement développé son tissu économique, offrant de nombreuses opportunités. Réaliste, il ne cherche pas non plus à brosser un tableau trop idyllique: *«Nous sommes aussi aidés par l'extraordinaire météo de ces dernières semaines, les clients devront prendre garde à ne pas être déçus avec le retour des mauvais jours.»*