LE FIGARO

L'immobilier rural de caractère a le vent en poupe

Par Jean-Bernard Litzler | Mis à jour le 01/02/21 à 06:00 | Publié le 01/02/21 à 06:00

EN IMAGES - Les réseaux spécialisés dans les belles propriétés de campagne ont très bien tiré leur épingle du jeu en 2020 et sont optimistes pour cette année.

Si bon nombre de réseaux immobiliers sont satisfaits de leur année 2020 car ils ont limité les dégâts et les reculs d'activité, la niche des belles propriétés de **campagne** peut se targuer d'avoir progressé durant cette année difficile. Certes, il n'y a pas eu d'exode urbain comme certains l'ont annoncé, mais ce marché en difficulté depuis des années a repris des couleurs.

Du côté du groupe Mercure, spécialiste de l'immobilier de caractère qui s'enorgueillit notamment de vendre un tiers des **châteaux** sur le territoire français, l'année 2020 s'est conclue par la vente de

155 châteaux et l'ouverture de deux nouvelles agences. *«Une année très compliquée qui s'est bien finie pour devenir l'une des plus belles du groupe»*, se félicite son directeur général Olivier de Chabot-Tramecourt.

Comme pour le reste du marché immobilier, il a fallu trouver des clients français et européens supplémentaires pour compenser la quasi-disparition des clients américains ou asiatiques (-32%). Une perte dommageable pour les biens les plus luxueux mais qui n'a pas empêché la cote des châteaux de remonter légèrement. Mais le fait le plus notable pour cette enseigne, c'est la fonte des stocks dans les zones rurales avec des biens achetés très majoritairement par des Français.

Alors que son offre se maintient dans les centres urbains (+ 1%), elle a dégringolé dans les zones rurales (-26%). *«Les confinements ont redonné de l'attrait à ces propriétés et Il y a un véritable rééquilibrage entre le rural et l'urbain,* note Olivier de Chabot-Tramecourt, *avec une forme de revanche de la périphérie.»* Seule ombre à ce tableau, les projets liés au tourisme sont pour l'instant à l'arrêt.

Des acheteurs motivés et sérieux

Le réseau Patrice Besse, lui aussi présent sur ce type de biens, relève la même tendance. «*Actuellement, avec des édifices de caractère, tout se vend lorsque c'est bien estimé, en débutant entre 200.000 et 400.000 euros et en grimpant jusqu'à 1,5 à 2 millions,* note son président fondateur, Patrice Besse. *Depuis que je fais ce métier, c'est peut-être la première fois que l'on se dirige vers un marché de vendeurs, avec des ventes rapides au prix du mandat.»*

Comme toujours, les plus grosses transactions se font dans la région parisienne mais la vraie campagne séduit également. La clientèle est souvent constituée de citadins qui fuient les villes après avoir longuement mûri leur projet. *«Je trouve nos acheteurs motivés, sérieux et raisonnés,* souligne Patrice Besse. *Je ne pense pas que cette tendance soit un feu de paille.»* Parmi les nouvelles tendances, il note l'arrivée d'une nouvelle clientèle parfois très jeune, entre 25 et 30 ans, sans enfants et qui opte pour la campagne.

Les petites et moyennes communes ont également la cote avec des maisons de ville qui partent beaucoup plus vite que par le passé. Reste un élément devenu totalement rédhibitoire: un mauvais environnement. *«À une époque, certains corrigeaient cela par le prix, mais aujourd'hui une route bruyante, une éolienne, une stabulation ou un épandage de pesticide à proximité bloquent la possibilité d'une vente»*, explique l'agent immobilier.

Tension sur les prix

Et la tendance pour 2021? *«Il y a un regain d'intérêt pour les investissements en France et la pierre est plus que jamais une valeur refuge»,* rappelle Olivier de Chabot-Tramecourt. Son optimisme est juste tempéré par les doutes sur la situation économique, les craintes d'un renforcement des impôts fonciers pour financer la crise sanitaire ou encore l'absence prolongée de la clientèle étrangère. Pour Patrice Besse, au vu des ventes déjà finalisées sur 2021, l'année est sur d'excellents rails. Avec la baisse des stocks qu'il vit lui aussi, un début de tension à la hausse sur les prix lui semble possible.