

PATRIMOINE

Qui veut ma maison de famille ?

Les Français les aiment, voudraient les transmettre, mais peinent à les vendre : elles ne sont plus au goût du jour. Les maisons de famille doivent se réinventer. Ou mourir

✍ YVES LE GRIX

On l'appelle le Clos-Poulet. Dans ce célèbre coin de l'arrière-pays de Saint-Malo et de Cancale, une centaine de malouinières voisinent paisiblement. Ces imposantes maisons d'armateurs des XVII^e-XVIII^e siècles, de 700 à 800 m² habitables sur parfois 5, 10, voire 15 hectares, sont rarement en

vente. L'une d'elles est pourtant sur le marché à 2,9 millions. Sans succès. A 30 kilomètres de la mer dans les Côtes-d'Armor, le propriétaire d'un château du xv^e siècle espérait le vendre 3,5 millions d'euros. Aucun acheteur n'en propose même un seul... Dans un autre site réputé, l'île de Bréhat dans les Côtes-d'Armor, une maison de carac-

tère offrant une belle vue sur l'océan est à vendre 935 000 euros, avec 300 000 euros de travaux à venir. « Trop cher : les people de l'île ont fait monter les prix hors du marché », explique Katerine Chaboud de l'agence Emile Garcin. Le marché de la résidence secondaire familiale souffre. Mais pas seulement à cause

des prix. Sous l'effet de la crise, le regard des nouvelles générations sur ces maisons s'est modifié. « Les maisons de famille sont encore très présentes dans l'imaginaire des Français, estime Hélène Remise, secrétaire générale des Vieilles Maisons françaises. D'autant que le patrimoine est à la mode en ce moment. » Mais, dans la réalité, les contraintes sont de plus en plus lourdes tandis que les modes de vie ont changé. « Aujourd'hui, les femmes travaillent et leur emploi du temps ne leur permet plus de venir en avance préparer la demeure pour accueillir enfants et petits-enfants. Et les hommes se lassent parfois de manier la tondeuse ou la tronçonneuse », ajoute-t-elle.

LE RETOUR DES ANGLAIS ET DES SUISSES

La maison de famille était autrefois un lieu de loisir où l'on se retrouvait pour une longue villégiature. Mais elle ne répond plus aux exigences de confort et de modernité d'aujourd'hui. Le chauffage rudimentaire, l'absence de haut débit, le réseau introuvable... Insupportable pour la génération internet, mais aussi pour le consultant qui a tout lâché pour travailler à la campagne. Enfin, les travaux d'entretien, très coûteux, notamment pour les toitures, sont devenus hors de portée de nombreux budgets. L'heure est aux économies : on préfère souvent louer une maison plutôt que d'en posséder deux. De nombreux parents, attachés à ces demeures qui ont parfois abrité plusieurs générations, voudraient les transmettre une fois retraités, mais se heurtent à la réticence de leurs descendants. « Elle s'explique le plus souvent par les déplacements à l'étranger des enfants pour leurs études ou leur carrière. Rares sont ceux qui envisagent de revenir ensuite dans la demeure familiale », explique Patrice Besse, directeur de l'agence du même nom, spécialisée dans la vente de biens de caractère. Paradoxe : l'allongement de la durée de vie fait qu'il faut parfois reprendre une maison de famille à 50 ou 60 ans. « Souvent, plusieurs générations se télescopent, qui n'ont pas les mêmes mentalités. Dans la plupart des cas, les héritiers ont déjà recréé leur propre histoire dans un nouveau lieu », souligne Patrice Besse. Les parents sont donc souvent priés de vendre...

mais à qui ? Ces maisons sont-elles vouées à agoniser lentement faute d'acheteurs ? Pas forcément. « Les mieux situées et celles qui pourront être utilisées différemment auront une nouvelle vie », estime Xavier Robelin de l'agence Mercure à Poitiers. Mais la sélection sera sévère. « Sur le littoral breton, on voit arriver des acheteurs de 40-50 ans pour les belles villas ou propriétés. Mais ils veulent du confort, du fonctionnel et être près des plages », explique Katerine Chaboud. Quant aux maisons de famille à la campagne, « le rejet d'une vie stressante, la facilité des déplacements, la disparité entre les prix des grands centres urbains et ceux des campagnes favorisent l'arrivée de nouveaux acquéreurs », analyse Patrice Besse. La CSG/CRDS en cas de plus-value, l'ISF et la mauvaise image des entreprises de travaux en France n'encourageaient pas a priori les acheteurs étrangers à revenir sur ce marché. Toutefois, un récent arrêt de la Cour européenne qui supprime rétroactivement ces prélèvements sociaux et la faiblesse de l'euro favorisent le retour de certaines nationalités comme les Anglais ou les Suisses. Ils ne seront pas de trop pour participer à la sauvegarde de certaines demeures historiques, à la survie incertaine. « Pour que ces maisons vivent, pour qu'elles puissent subsister, il faut inventer des activités liées au lieu, à son histoire, son architecture ou son environnement, permettre une plus grande exposition médiatique, créer un courant touristique, trouver dans chaque lieu sa spécificité et l'utiliser pour le valoriser, intéresser tous les publics », suggère Patrice Besse.

UN MARCHÉ DE CONNAISSEURS

Les Vieilles Maisons françaises donnent l'exemple avec le prix Anne de Amodio : 12 000 euros pour le lauréat du meilleur projet de restauration d'un bâtiment de caractère. Une nouvelle génération de passionnés de vieilles pierres a appris à se servir d'internet pour faire connaître les activités qui rentabilisent une propriété : séminaires, mariages, tournages, etc. On se souvient alors de la prédiction d'un spécialiste dans les années 1990 au plus fort de la vogue pour l'achat de châteaux : « Vous verrez un jour, ce marché redeviendra un marché de connaisseurs. » On y est. □



FRANCK HIRHOLD/GETTY IMAGES