

Région Normandie

Conseils

par Fabrice Madouas

La Normandie, une promesse d'évasion

Loin du rythme trépidant de la vie parisienne, de plus en plus de Franciliens choisissent d'élire domicile en Normandie. Une région où l'on peut conjuguer sa vie professionnelle et son envie de nature.



Photo 12/Alamy

Blonville-sur-Mer, charmante station balnéaire de la Côte Fleurie (Calvados).



Photo Barnes

Ci-dessus, une belle gentilhommière du XV^e siècle, dans le pays d'Auge. Ci-dessous, un élégant château dans l'Orne.

La Normandie. Il suffit d'égrèner les noms des anciens "pays" qui la composent – le Perche, le Cotentin, le Bessin, le pays d'Auge ... – ou seulement d'évoquer la Côte Fleurie qui doit tant au Second Empire pour mesurer combien son histoire est riche et son patrimoine important : non seulement les monuments semés souvent par l'Église (au point que Victor Hugo fit de Rouen « *la ville aux cent clochers* ») mais les manoirs, les villas ou même ces belles longères qui concourent tant au charme de la région. Pas étonnant donc que les Normands soient si fiers de la Normandie, et si nombreux ceux qui voudraient s'y installer. Il est vrai que sa proximité de Paris facilite les projets de nombreux Franciliens.

Mais où s'établir justement ? Tout dépend bien sûr de ce que l'on recherche : le calme de la campagne ou l'animation du littoral... dont on n'est jamais vraiment loin d'ailleurs (*lire encadré page 62*) ? Si vous choisissez l'intérieur des terres, le Perche conjugue de nombreux atouts. Cette région naturelle s'étend des portes d'Alençon, dans l'Orne, jusqu'à celles de Châteaudun, en Eure-et-Loir, et de Vendôme où commence la Beauce.

« *C'est une région qui satisfait les trois critères communs à de nombreux acquéreurs, explique Olivier Brunet, de l'agence Barnes Propriétés et Châteaux : la proximité de Paris : entre une ou deux heures de trajet ; la facilité d'accès aux gares et aux commerces ; enfin, la possibilité de se connecter à l'Internet haut débit car la fibre s'y déploie.* »

Ces exigences dessinent le profil de nombreux clients : souvent des Parisiens actifs qui choisissent de quitter la capitale (ou d'y conserver seulement un pied-à-terre) pour acheter, dans un cadre verdoyant et moins stressant, « *leur résidence principale ou semi-principale. Le télétravail qui s'est développé pendant le confinement s'ancre dans les mœurs* », affirme Olivier Brunet, qui croit à la persistance de ce retour à la nature accéléré par la pandémie :



Photo Daniel Féan

« *Beaucoup de nos clients recherchent une propriété confortable pour y ancrer leur histoire familiale. C'est une aspiration profonde qui n'est pas près de se démentir.* »

Un avis partagé par Cyril Maupas, de Sotheby's International Realty, dont une agence vient d'ouvrir à Rouen : « *Nous avons constaté un rajeunissement de nos clients avant même le confinement, des citoyens pour qui la notion de patrimoine est importante et qui veulent que leurs enfants grandissent dans un environnement préservé, où l'on respire mieux. Le jardin, ou le parc, est devenu un lieu de vie à part entière. Nous travaillons de plus en plus avec des paysagistes. En ville, une terrasse valorisera l'appartement. Ceux qui ne font pas de leur propriété normande leur résidence principale y passent au moins de longs week-ends, arrivant le jeudi soir et repartant le lundi matin.* »

Cet engouement pour la nature conduit aussi de nombreux acheteurs dans le pays d'Auge « *vers Orbec, Gacé ou Livarot, à la re-*



Photo Patrice Besse

Proche de Trouville, ce majestueux manoir du début du XX^e siècle, bâti à flanc de coteau, domine l'estuaire de la Seine. Le roi Alphonse XIII d'Espagne y a séjourné.

cherche de demeures de caractère », précise le directeur du département château de Féau, David Mercier, qui confirme que l'accès à Internet et la proximité d'une gare, pour éviter les embouteillages autour de la capitale, sont des critères de plus en plus importants : « Ils veulent joindre l'utile à l'agréable, passer moins de temps à Paris mais pouvoir y retourner rapidement quand le travail l'exige – ce qui explique aussi que beaucoup choisissent de s'installer dans l'Eure, autour d'Évreux où nous faisons aussi beaucoup de transactions. »

« Une heure trente, c'est le chiffre-clé, résume Yann Champion, du groupe Patrice Besse, spécialisé dans la vente d'édifices de caractère : à cette "distance" de la capitale, vous pouvez trouver de très belles propriétés dans les boucles de la Seine par exemple. À deux heures, vous avez Pont-l'Évêque et le pays d'Auge via l'autoroute A 13. Il y a aussi de belles propriétés dans l'Orne, mais moins accessibles par la route. Au-delà, vous avez le Cotentin, qui n'est pas seulement demandé par des Parisiens. Dans la Manche, Granville aussi est recherchée pour son charme ; en Seine-Maritime, Veules-les-Roses, Varengeville-sur-Mer et, plus largement, la Côte d'Albâtre avec Étretat... »

Acheter, mais à quel prix ? Difficile de trouver une belle longue normande à moins de 500 000 euros, surtout si l'on veut autour un peu de terrain. Un million d'euros constituent un beau budget, celui d'un gros tiers des acheteurs. « À ce prix, et si le bien répond aux critères précédemment cités, vous aurez une belle maison de caractère de 200 à 300 mètres carrés, avec quelques hectares de terrain, une ou deux dépendances et pas de travaux importants », indique Olivier Brunet (Barnes). Cyril Maupas (Sotheby's) se souvient d'un joli manoir de 250 m², situé entre l'Eure et le Calvados, qui s'est vendu 1,3 million

d'euros avec trois dépendances ; ou d'une « maison de maître 1900 de 340 m², avec une très belle réception, une dépendance, 1,5 hectare d'herbage : 890 000 euros dans la région de Bernay (Eure) ».

Tout dépend bien sûr de la qualité du bien, de son cachet et de son environnement. « Sa valeur sera moindre s'il nécessite des travaux : les acheteurs y sont attentifs car le coût des matériaux a augmenté en raison de la pandémie et les artisans sont moins disponibles », prévient Olivier Brunet. Les biens d'exception se négocient évidemment à des prix bien supérieurs : « Nous venons de vendre un très beau château dans le pays d'Auge, entouré de 50 hectares, pour 3,2 millions d'euros », indique Yann Champion (Patrice Besse). David Mercier (Féau) évoque la vente d'un autre château du XVIII^e siècle avec un superbe parc, un très bel étang, 60 hectares de bois et quelques dépendances : environ 3,5 millions, à proximité de Gacé (Orne), c'est-à-dire à 2 h 15 de Paris.

Comment le marché va-t-il évoluer ? « La demande est forte. Quand on met un bien en ligne, on compte rapidement 6 000 à 7 000 clics. Les gens se décident vite, le cycle s'est raccourci », prévient Yann Champion.

David Mercier note « une recrudescence du nombre d'acquéreurs potentiels ». « Les biens de qualité trouvent rapidement preneurs, la marge de négociation est faible », confirme Olivier Brunet, qui constate cependant que « le marché se stabilise, les acheteurs réfléchissent un peu plus. Peut-être est-ce dû au contexte électoral, aux incertitudes internationales... » Quoi qu'il en soit, le marché reste tendu. Certains propriétaires, qui étaient prêts à vendre, se ravissent : pourquoi quitter la Normandie quand tant d'autres voudraient s'y installer ? Une chose est sûre : ce désir de nature n'est pas près de s'éteindre ! ♦

La Côte Fleurie : un marché spécifique

« Pour une villa de bord de mer, le ticket d'entrée sur la Côte Fleurie est d'environ 2,5 millions d'euros », selon Cyril Maupas (Sotheby's International Realty). Une estimation que partage Hadrien de Bourbonloulon, de l'agence Daniel Féau de Deauville : « Nous avons récemment vendu une maison de 240 m², avec un jardin de 400 m², entièrement rénovée avec de beaux matériaux pour la somme de 2,2 millions d'euros. À ce prix, elle n'est pas restée longtemps sur le marché ». Même si la Côte d'Albâtre connaît un succès grandissant, Deauville et la Côte Fleurie ont toujours la cote auprès d'une clientèle de quadragénaires qui n'hésitent pas à investir 2 à 3

millions d'euros pour acquérir la villégiature de leurs rêves. « Beaucoup de demandes, peu de biens, résume Bénédicte Belvisi, directrice de l'agence Barnes de Deauville. Il y a eu beaucoup de transactions depuis le début de la pandémie, de sorte que le marché est aujourd'hui très tendu. La pierre est un investissement tangible que beaucoup ont privilégié pendant cette période ».

« Nos clients recherchent souvent une vraie maison de famille, un bien qui entre dans leur patrimoine », confirme Hadrien de Bourbonloulon. Quant aux propriétés d'exception, la plupart se vendent off the market : difficile, dès lors, d'estimer le prix du rêve...