

À MOINS DE 100 KM DE PARIS Une résidence AU VERT

Autour de la capitale ou accessibles en une heure environ, les biens visés par les Parisiens sont très différents, avec des budgets qui varient fortement. L'envie de nature, le besoin d'espace, le télétravail, la concrétisation d'un nouveau projet professionnel comme la restauration du patrimoine redessinent les fonctions de ses « deuxièmes maisons » que les familles n'habitent plus seulement le temps des vacances, mais utilisent beaucoup plus régulièrement. PAR BAPTISTE BLANCHET

À Saint-Cloud, hôtel particulier début XX^e siècle style Napoléon III, sur un parc de 1709 m², à 3 950 000 € (Agence Varenne).



Les confinements à répétition comme les situations de couvre-feu favorisent plus que jamais l'intérêt pour les résidences secondaires proches de Paris. « *Il est évident que la situation actuelle a fortement accéléré la recherche de propriétés à la campagne et d'un certain type d'habitat dans les villes. Il s'agit d'un changement total de paradigme dans lequel l'immobilier joue et jouera un rôle primordial pour de nombreuses années, souligne Patrice Besse. La pandémie actuelle et ses soubresauts, dont on ne connaît pas la durée, favorisent ce marché. La notion de maison de famille revient : un endroit dans lequel on peut se réunir facilement le temps d'une fin de semaine, de courtes vacances, d'un confinement rapidement décrété. Les grands espaces ne font pas peur, l'isolement non plus.* » « *Le marché des résidences secondaires à proximité de Paris est en plein développement, confirme-t-on chez Marc Foujols. Nous l'avons ressenti via notre chiffre d'affaires sur ce segment qui a grimpé de 20 % en 2020. En revanche, nous n'avons pas constaté d'impact en termes de hausse des prix pour l'instant. Les acquéreurs sont essentiellement des familles qui viennent de Paris, des profils de cadres supérieurs, soit des parents avec enfants ou des grands-parents qui veulent pouvoir accueillir leurs petits-enfants.* » Plus que jamais en cette



Près de Vaux-le-Vicomte, une belle demeure de 1880 avec ses dépendances prend place sur un terrain de 4 hectares (vendue 1950 000 € par le groupe Patrice Besse).

À Saint-Cloud, dans le domaine de Montretout, une propriété de sept chambres vendue à un acquéreur français au prix de 2 900 000 € par Daniel Féau.



période incertaine, ces résidences secondaires doivent être accessibles aussi facilement que rapidement, afin de s'y rendre fréquemment. *« À moins de 100 kilomètres ou moins d'une heure de Paris (cela peut faire beaucoup plus loin en fonction des voies d'accès ou des moyens de transport utilisés) : voilà ce que tout bon agent immobilier recherche pour ses clients parisiens en ce moment, lance Patrice Besse. Nous ne retenons que les bâtiments dont l'architecture et/ou l'environnement présente un intérêt. Les nuisances de toute nature sont proscrites, plus encore qu'en temps normal. Nous comptabilisons plus d'une centaine de demandes par semaine évoquant ces seuls critères. De façon assez étonnante, nous notons une demande très importante pour des bâtiments très proches de Paris mais à usage de résidence secondaire. Ainsi nous avons vendu plusieurs propriétés remarquables à des Parisiens qui ne veulent pas quitter la capitale, mais seulement pouvoir s'en échapper ne serait-ce qu'une journée. »*

DES BIENS À PROXIMITÉ D'UN VILLAGE ET D'UNE GARE

En Île-de-France, le groupe Mercure propose des biens de caractère (châteaux, manoirs, propriétés, demeures de prestige, hôtels particuliers), entre 1,5 et 20 millions d'euros, à des acquéreurs principalement français, parfois de retour d'expatriation. Ce marché reste fluide,

la demande ne faiblit pas, les prix demeurent stables. En ce qui concerne les biens d'exception, les tarifs varient en fonction de leur proximité avec la capitale, de leur état et leur environnement : pour un château en bon état, dans un secteur agréable, à 60 kilomètres de Paris, il faut compter au minimum 2 millions d'euros. Récemment, une propriété historique, située à deux pas du château de Fontainebleau et de sa forêt domaniale (25 pièces avec tomettes anciennes, cheminées en pierre de Bourgogne, parquets et boiserie pour 1100 m², parc de plus de 6 000 m²), s'est vendue plus de 4 millions d'euros. *« La clientèle évolue avec la multiplication de demandes d'acquisition intégrant un projet de valorisation du château ou de la propriété via la création de chambres d'hôtes, d'activités événementielles, type organisation de mariages et de séminaires, souligne-t-on au sein du groupe Mercure. À l'issue du confinement, ces acheteurs, forts d'un budget d'1,5 à 2 millions d'euros, étaient motivés par la volonté de changer de vie, le besoin de quitter Paris (tout en restant à une distance raisonnable) et de gagner en mètres carrés et en qualité de vie. Mais beaucoup de demandes en vue d'un projet événementiel n'ont pas abouti. En 2021, le marché devrait rester dynamique avec des prix en lé- ○○○*

Des résidences secondaires accessibles aussi facilement que rapidement.



Cette maison de plaisance du XVIII^e siècle surplombant la Marne, à 70 km de Paris, proposée par Patrice Besse, est partie à 570 000 €.

○○○ *gère baisse due à la raréfaction des acheteurs étrangers.* »

Parmi les territoires les plus demandés, figure l'ouest de Paris où les biens se font rares. Les belles propriétés (de 2 à 20 millions d'euros) à proximité de Versailles, de Saint-Germain-en-Laye, dans la vallée de Chevreuse demeurent rares et très demandées notamment pour la présence de lycées internationaux prisés par les étrangers et les Français de retour d'expatriation. Tandis que le sud et l'est, moins chers (1,5 à 15 millions), attirent plutôt des industriels et des entrepreneurs qui cherchent à agrandir leur habitat tout en restant à proximité de leur lieu de travail. Au sein de groupe Marc Foujols, on constate que la clientèle recherche en priorité une maison ancienne, en pierre, avec du charme, dans un budget autour de 800 000 euros. De préférence un bien pas trop isolé, facile d'accès, sans trop de travaux, la proximité d'un village et d'une gare étant importante. Chantilly et Senlis, mais également Fontainebleau, Rambouillet ou la vallée de Chevreuse font partie des secteurs les plus demandés. À Luzarches, en lisière de forêt de Chantilly, une propriété du XVIII^e siècle (350 m² sur un parc de 2,3 hectares avec vue dominante) a été vendue autour de 1 100 000 euros par le groupe Foujols. Tandis qu'à Gouvieux, près de Chantilly, une maison d'architecte de 200 m² dans un parc paysagé de 3 900 m² avec piscine, a trouvé preneur pour environ 750 000 euros, soit sensi-

blement le même tarif qu'à Chamant, près de Senlis et de sa forêt domaniale, pour une ancienne ferme restaurée de 280 m² avec grange attenante.

MÊME DES DEMANDES POUR DES TERRES AGRICOLES

Au sein du groupe Patrice Besse, on estime que ce marché de la résidence secondaire dans un rayon d'environ 100 kilomètres autour de la capitale est pluriel, délicat à délimiter, tant il se réinvente au fil des semaines, au gré des coups de cœur. Parfois, la localisation ne constitue pas le critère décisif. « *Du fait de notre engagement dans l'univers du patrimoine, notre clientèle est composée d'amateurs d'histoire et/ou d'architecture. Cela veut dire que, quelle que soit la situation d'un bâtiment, si ce dernier correspond aux exigences esthétiques souhaitées, nous avons l'acquéreur*, indique Patrice Besse. Notre fichier en province est composé de plus de 30 000 acquéreurs avec lesquels nous échangeons régulièrement, c'est vous dire si la demande est bien présente. » Avant d'ajouter : « *En 2020, nous avons vendu beaucoup de biens proches de Paris à des prix très différents. La demande ne concerne pas que les budgets importants. Il est cependant évident que plus on se rapproche de la capitale et plus les affaires sont rares et donc chères. Cependant, au-delà de 5 millions d'euros, les acquéreurs*

commencent à se faire rares sauf pour les propriétés de grande importance. Je martèle depuis des années que la notion du luxe que nous défendons dans mon groupe est l'espace. Cette pandémie nous donne plus que jamais raison. Nous avons en ce moment des demandes pour des surfaces très importantes, incluant des bois et des terres agricoles. Mais il s'agit d'un marché très technique et de comparaison, les acquéreurs savent s'y faire conseiller par des experts. Nous avons également beaucoup de demandes pour des maisons de ville, hôtels particuliers qui, pour le coup, n'ont que peu d'espaces extérieurs mais dont le prix au mètre carré habitable séduit facilement n'importe quel Parisien. » Ainsi, dans un village proche de Fontainebleau, un ancien moulin et ses dépendances entourés de 8 hectares traversés par une rivière ont été vendus 1 350 000 euros par le groupe Patrice Besse. À 70 km de Paris, dans la Brie, surplombant la Marne, une maison de plaisance du XVIII^e siècle (220 m² pour le bâtiment principal) a trouvé preneur pour 570 000 euros, tandis qu'une demeure de 1880 avec ses dépendances, sur un terrain de plus de 4 hectares, proche du château de Vaux-le-Vicomte (450 m²

Certaines familles ont réinventé une vie mi-citadine mi-rurale.

plus 234 m² de dépendances) est partie à 1 195 000 euros. Ce dernier bien a notamment séduit par son accessibilité : Paris est à moins d'une heure par la route, une gare située à 10 minutes relie la propriété à la capitale en 50 minutes, ou en seulement 30 minutes grâce au Transilien qui part de Melun, à 12 km. Malgré cet attrait croissant, attention toutefois à ne pas céder à une forme d'euphorie, presque de « mode », en optant pour un prix de départ déraisonnable. « Nos campagnes sont très diverses, partout on peut trouver de belles maisons, propriétés, châteaux... Chaque jour, nos collaborateurs les sillonnent à la recherche de la perle rare, oubliée, malmenée. Tout bien trouve acquéreur pour autant que le prix de présentation soit justifié. Nous avons donc plus que jamais un rôle de conseil auprès des vendeurs. La difficulté de ce marché actuellement très médiatisé est que trop d'agences qui n'en connaissent pas les spécificités veulent y venir pensant reprendre ici ce qu'elles ont perdu à Paris, met en garde Patrice Besse. La lune est donc promise aux vendeurs avec des prix comparés à ceux de la capitale. Or, il faut souvent plusieurs mois d'échec pour revenir à la réalité. L'augmentation des prix, si elle est bien réelle, n'est pas telle qu'elle puisse rattraper en quelques mois une estimation de départ trop élevée. » La situation actuelle va durablement et probablement définitivement modifier nos modes de vie, notre rapport

aux lieux d'habitation, à l'organisation familiale. Certaines familles ont ainsi réinventé une vie mi-citadine mi-rurale. « La proximité avec Paris est un avantage recherché puisque cela permet de partager le temps, la tendance étant de passer au moins trois jours par semaine dans sa résidence secondaire, indique-t-on au sein du groupe Marc Foujols. On voit l'effet sur les centres-villes de province qui se redynamisent. »

NOUVELLE VIE, NOUVEAUX USAGES

Quand on achète un grand espace, parfois isolé, il faut aussi le faire vivre (ou lui redonner vie), l'entretenir, y faire des travaux. Ce qui engendre des frais. De nombreux Parisiens se lancent ainsi dans un véritable projet mêlant lieu de vie et usage professionnel. « Là encore, mon groupe soutient depuis longtemps toutes les initiatives visant à animer culturellement ou commercialement ces lieux. C'est de cette façon que nous sauverons une partie de notre patrimoine et pourrons le transmettre à nos enfants, estime Patrice Besse. Nous récompensons chaque année de nouveaux acquéreurs qui développent dans ces maisons des projets économiques novateurs. La Covid et donc le télétravail ont fait gagner 10 ans à ces nouvelles utilisations. Notre activité "Séjourner" en est le témoin. Tous les lieux de résidence temporaire sont pris d'assaut pour les fins de semaine ou les vacances. Des demandes nous parviennent même pour des locations à l'année à la campagne ! La vie en dehors de la ville attire de plus en plus les projets novateurs dans l'utilisation des lieux. Les sempiternelles chambres d'hôtes ou espaces de séminaires sont remplacées par du coworking, des créations de showroom, des déplacements d'activités culturelles (bibliothèques, salons de thé, musées, stages en tout genre...), création de lieux communs et intergénérationnels de vie, retour à la terre et sa culture directe. Les idées ne manquent pas, il faut simplement trouver le lieu approprié. » ■



À Gouvieux, près de Chantilly, cette maison d'architecte de 200 m² dans un parc paysagé de 3 900 m² avec piscine a été vendue autour de 750 000 € par le groupe Marc Foujols.