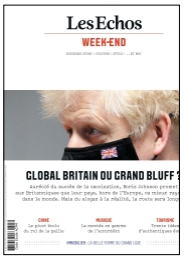


ET MOI...

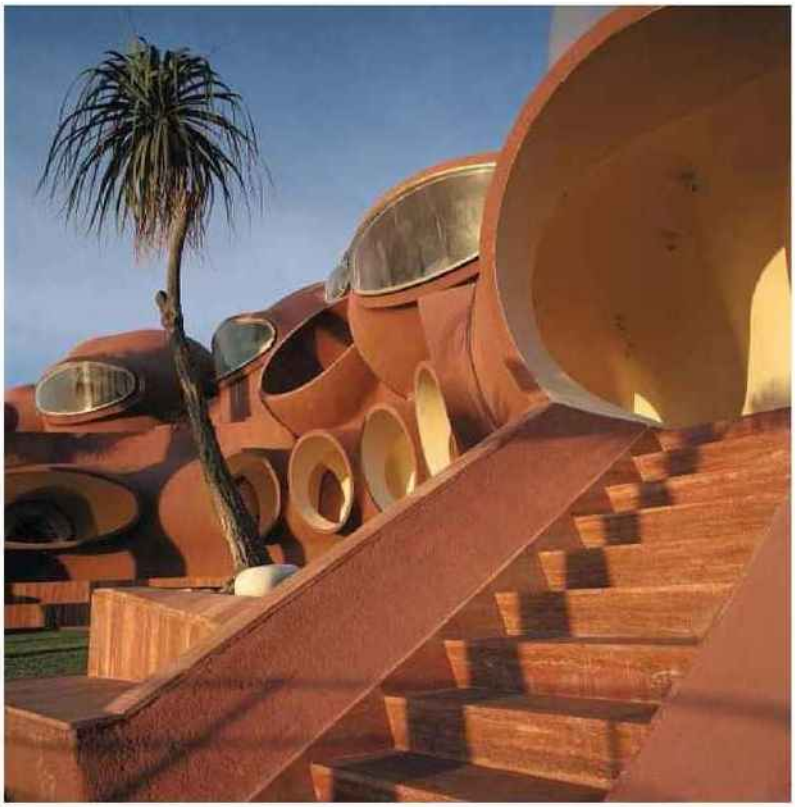
BELLES DEMEURES : LE LUXE FAIT ENCORE RÊVER

Par Eugénie Deloire
Photographe : Mathieu Zazzo

Pour illustrer ce dossier, nous avons sélectionné un reportage photo de Mathieu Zacco sur le Palais Bulles, villa construite entre 1979 et 1984 par l'architecte Antti Lovag pour l'industriel lyonnais Pierre Bernard, à Théoule-sur-Mer (Alpes-Maritimes).

Tous droits réservés à l'éditeur

S'offrir la maison de ses rêves ? Plus que jamais, c'est un souhait cher aux Français, très attachés à la pierre. Mais sur un marché de l'immobilier de luxe déjà très dynamique, la crise sanitaire a un peu plus boosté les achats. De quoi faire grimper les prix.



À la mort de Pierre Bernard en 1991, le couturier Pierre Cardin achète la propriété, l'agrandit et en fait un lieu de réception, notamment pendant le Festival de Cannes.

MATHIEU ZAZZO/PIERRE CARDIN GROUP

Que ceux qui n'ont jamais rêvé en feuilletant les pages Propriétés et Châteaux d'un magazine lèvent la main ! Mais là où la plupart se contentent de fantasmer, d'autres passent à l'acte et achètent. En 2021, l'immobilier de luxe ne connaît pas la crise. Il ne s'est même jamais aussi bien porté. Le Covid, loin de décourager les Français, a même donné un coup d'accélérateur aux ventes pourtant déjà florissantes – Paris est la cinquième destination mondiale de l'immobilier de prestige – de biens haut de gamme.

« Les propriétés classées ont très bien résisté à la pandémie qui a freiné, de façon momentanée, le nomadisme immobilier. La fermeture des frontières et le risque, pour les individus ou les capitaux, de rester bloqués dans un pays hors de l'Union européenne ont réorienté la clientèle domestique vers le patrimoine français », observe ainsi Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Mercure.

Fin 2020, les sites Belles Demeures et Lux Résidence ne publiaient pas moins de 87 000 annonces portant sur des biens immobiliers proposés à plus de 2,5 millions d'euros, dont un bon nombre au-dessus de 5 millions d'euros, traduisant une montée en gamme du marché. *« L'état d'urgence sanitaire a modifié la manière dont les particuliers appréhendaient leur cadre de vie et les a conduits à focaliser davantage leurs investissements sur leur résidence principale »*, indique Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau. Le groupe a enregistré une hausse de 74% de ses ventes sur les offres à 2,5 millions d'euros et plus et de 58% sur l'ensemble de ses biens au premier trimestre 2021, comparé à la moyenne des trois dernières années.

À de tels niveaux de prix, la liste des exigences a tout de l'inventaire à la Prévert. Matériaux nobles, hauteur sous plafond, environnement sans défaut, vue imprenable sur la tour Eiffel ou villa « les pieds dans l'eau » : les biens de luxe cumulent les qualités exceptionnelles. *« Ils sont une somme de petits plus et de cerises sur le gâteau »*, résume Bertrand Couturié, directeur associé de Barnes.

Après des semaines de confinement, la présence d'un espace extérieur est devenue le symbole du luxe absolu et un élément incontournable pour déclencher une vente. *« Les clients de l'immobilier haut de gamme sont d'ordinaire capables d'attendre plusieurs années avant de trouver l'appartement de leurs rêves. Désormais, dès qu'un bien présente une terrasse ou un balcon assez grand pour y installer une table et des chaises, ils se montrent extrêmement réactifs et déterminés »*, note Charles-Marie Jottras. Il se souvient avoir conclu, en plein confinement, la vente d'un appartement situé dans le VII^{e} arrondissement parisien, surplombé d'une terrasse de plain-pied de 200 m^{2}. La crise sanitaire qui s'éternise et les contraintes qui en découlent ont été propices aux coups de tête et de cœur, sur un marché où les acteurs ont les moyens de concrétiser leurs envies.

Le besoin de verdure des citadins confinés a largement porté le marché des maisons. *« Les recherches de belles demeures ont progressé de 55% en 2020, contre 15% pour les appartements. Quant aux châteaux, les internautes ont été deux fois plus nombreux à s'y intéresser »*, constate Séverine Amate, porte-parole du groupe SeLoger. La demande se maintient en 2021. Dans le centre de Paris, les propriétaires quittent volontiers leurs immeubles haussmanniens pour s'installer dans les rares maisons que compte la capitale (12 800 au total, soit 0,9% des logements parisiens), essentiellement dans les XIV^{e} et XVI^{e} arrondissements, la clientèle fortunée rechignant encore à investir les XIX^{e} et XX^{e}.

En 2020, l'agence Féau Neuilly a vendu trois maisons dans cette commune des Hauts-de-Seine, chacune se chiffrant à plus

Tous droits réservés à l'éditeur

de 8 millions d'euros. *« Le segment des hôtels particuliers à plus de 5 millions d'euros est plus dynamique que celui des appartements familiaux estimés entre 1 et 3 millions d'euros »*, confirme Anne-Laure Antoine, directrice de l'agence. Durant huit mois, elle a suivi une propriétaire parisienne dans sa recherche immobilière, sans succès. Jusqu'au jour où elle lui a présenté un hôtel particulier agrémenté d'un jardin exposé plein sud, sans aucun vis-à-vis, proche du centre de Neuilly. *« Après une visite silencieuse de la maison, elle s'est dirigée vers l'extérieur, a fermé les yeux et inspiré profondément pour s'imprégner de l'odeur du jardin »*, raconte-t-elle. La vente, d'un montant de plus de 6 millions d'euros, a été conclue en moins de 36 heures.

LES CITADINS FUIENT LES GRANDES VILLES

En Île-de-France, les restrictions de déplacements et la quasi-absence de vie sociale et culturelle dans la capitale depuis un an ont entraîné une ruée des acheteurs vers l'ouest parisien. À tel point que les agents immobiliers en viennent à demander aux candidats de rédiger des lettres de motivation pour les départager ! *« Pour un même bien, nous recevons trois ou quatre offres d'achat avec un paiement au comptant et sans condition suspensive »*, concède Jean-Charles Engel, directeur de l'agence Sotheby's des Hauts-de-Seine. Pour profiter d'un espace plus grand, les Parisiens n'hésitent plus à dépasser la première couronne pour s'installer en périphérie, tout particulièrement dans les Yvelines. *« Dans le secteur de Saint-Germain-en Laye, Croissy et Le Vésinet, nous avons enregistré quatorze ventes de maisons sur le premier trimestre 2021 »*, informe Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes.

Ce décentrage de l'immobilier parisien, encore jamais vu sur ce marché, témoigne plus largement d'un changement de mode de vie des citadins, plus enclins à s'éloigner des grandes villes. *« Il se dessine en France une tendance qui existait déjà aux États-Unis, consistant à habiter de plus en plus loin de son lieu de travail »*, souligne Laurent Demeure, président & CEO de Coldwell Banker Europe. Il évoque un nouveau type de résidence permettant de vivre en autarcie, avec espace de travail, salle de sport, cuisine semi-professionnelle, salle à manger de réception (etc.), à mi-chemin entre l'habitation et la prestation hôtelière. Un concept qui fait fureur à Miami.

Avec le télétravail, les envies d'évasion se font plus fortes. La résidence secondaire s'est peu à peu transformée en habitation principale, abritant les espaces de vie, de loisirs et de travail sous un même toit. *« On observe un mouvement vers la résidence semi-principale. À la suite des confinements successifs, beaucoup de foyers se sont organisés pour s'installer de manière durable dans une résidence secondaire, proche de leur famille et attaches »*, explique Thibault de Saint-Vincent. La possibilité de travailler à domicile jusqu'à cinq jours par semaine a conduit certains particuliers à investir dans des propriétés offrant tout le confort d'une résidence principale. *« Certains trentenaires changent de logique en achetant leur première résidence principale sur leur lieu de villégiature. »*

Ces nouveaux usages modifient l'architecture des maisons de vacances. *« Les intérieurs se font plus compartimentés, moins ouverts, avec des espaces hybrides et équipés d'un mobilier flexible et multifonctionnel qui s'adapte à tous les usages de la famille au cours de la journée »*, décrit Karin Gintz, directrice des ventes France de Vitra. Une bonne connectivité (wi-fi obligatoire) et la proximité des axes routiers, des services et des commerces sont désormais des prérequis. De la même façon, les résidences semi-principales doivent se trouver à moins de deux heures de la métropole afin de faciliter les déplacements. *« Il s'agit d'une vraie réorganisation entre le temps de travail et la vie personnelle, dont on sent qu'elle va être durable et qui va impacter l'immobilier haut de gamme en valorisant les résidences secondaires à la hauteur des habitations principales »*, commente Thibault de Saint-Vincent.

TÉLÉTRAVAILLER À LA MONTAGNE OU À LA MER

À Megève, l'une des stations phares du tourisme de luxe, le chalet de montagne n'est plus le point de chute rustique que l'on utilise seulement pour profiter de la poudreuse et du soleil quelques semaines dans l'année ; il devient résidence à mi-temps. *« Les acheteurs recherchent des chalets entre 200 et 300 m² disposant, au minimum, de quatre chambres avec salle de bains, d'une pièce isolée pour travailler, mais également d'une cheminée, d'un coin spa et, fait inédit pour cette typologie de bien, d'une pièce de vie en rez-de-jardin, pour pouvoir déjeuner dehors quand il fait beau »*, révèle Olivier Roche, directeur de Sotheby's Megève et Courchevel. Les premiers prix démarrent à 6 000 euros du mètre carré et dépassent les 20 000 euros selon la surface, l'emplacement et les prestations. *« Un jacuzzi dans la neige, un home cinéma ou une piscine intérieure chauffée restent des équipements toujours très appréciés, surtout par les propriétaires qui louent leur chalet une à deux semaines pendant l'hiver et bénéficient ainsi de la récupération de la TVA dans le cadre du régime para-hôtelier »*, complète-t-il. Ses clients sont des résidents lyonnais, genevois ou encore parisiens qui souhaitent venir télétravailler à la montagne tout au long de l'année, histoire de joindre l'utile à l'agréable. Et quoi de plus inspirant, pour boucler un dossier professionnel, qu'une vue panoramique sur le mont d'Arbois… ou sur l'océan.

La côte Atlantique a notablement bénéficié de l'engouement des citadins depuis mars 2020. De Deauville à Saint-Jean-de-Luz, les biens se font rares et de plus en plus chers. *« Les prix de l'immobilier haut de gamme ont grimpé de 15% à 20% sur la côte basque et nos ventes, de 30% »*, reconnaît Philippe Thomine-Desmazures, directeur associé de Barnes Côte basque. L'agence a commencé la saison printemps-été avec un stock de 85 biens sous mandat,

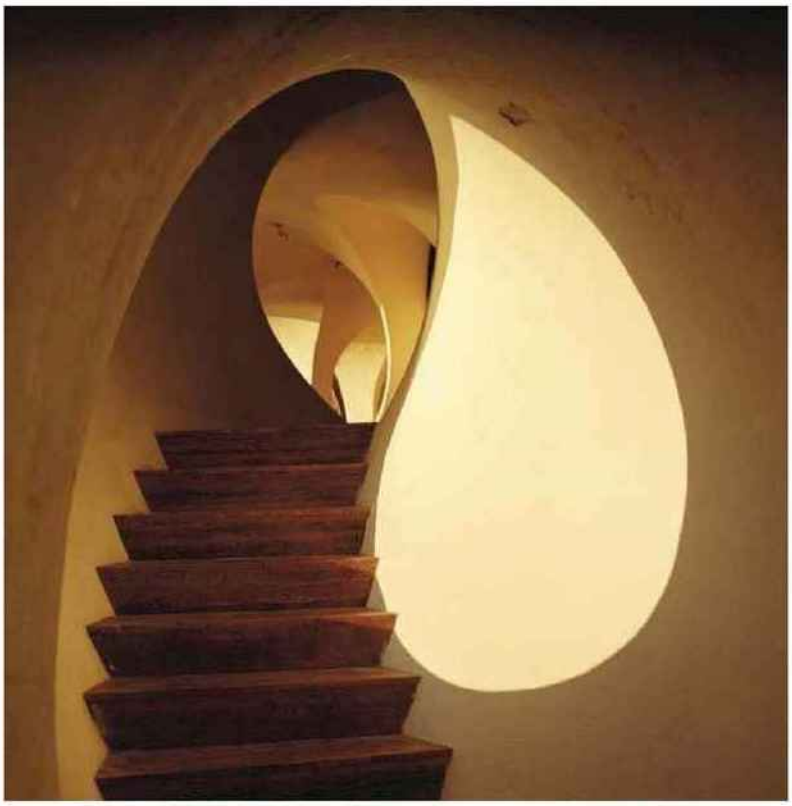
RAMY FISCHLER* : « LES ESPACES DOMESTIQUES DOIVENT INCARNER LES INDIVIDUS QUI LES HABITENT »

Quel est l'impact de la crise sur le résidentiel haut de gamme ?
Il y a une vraie explosion des demandes de réaménagement et de redesign de logements de la part de nos clients, notamment ceux qui voyageaient beaucoup et qui n'ont jamais passé autant de temps chez eux. Pour eux, se pose aujourd'hui la question du statut de la résidence principale. Ils se projettent à long terme et repensent leurs espaces de vie en y intégrant la notion de travail. L'enjeu, pour les designers et les architectes, est de reconsidérer les territoires au sein du logement et de recréer des espaces ou des espaces-temps répondant à la diversification des activités domestiques : détente, sport, travail, réunions familiales…

Comment cela se traduit-il sur le plan architectural ?
Typiquement en créant des espaces « bulles », comme ceux que l'on trouve dans les bureaux et que l'on peut hybrider dans la maison : une pièce optimisée et bien isolée, qui permet de travailler, mais aussi de déconnecter, faire du yoga… Les espaces domestiques doivent également mieux incarner les individus qui les habitent, notre rôle est de les aider à y parvenir. Je me souviens d'un propriétaire passionné par le vastu shastra, l'équivalent indien du feng shui, que nous avons accompagné dans la recherche d'un équilibre parfait dans son habitat, depuis les volumes jusqu'au mobilier, aux matières et aux couleurs. De nombreux clients cherchent aussi à valoriser les surfaces peu utilisées – chambres de bonnes, sous-sols – et les espaces extérieurs. Nous avons récemment conçu un appartement avec une terrasse plantée de 250 mètres carrés.

Votre définition du luxe ?
D'abord, le rapport à la nature et au vivant. L'utilisation de matières naturelles comme la paille, le chanvre ou la terre crue, requiert des savoir-faire nouveaux et représente un coût élevé. Ensuite, le fait de pouvoir sublimer tout ce que l'on ne voit pas : l'acoustique, l'éclairage… ou la purification de l'air. Peu de gens en ont conscience, mais l'air domestique que nous respirons est 5 à 10% plus pollué qu'à l'extérieur. Son amélioration est donc un luxe invisible, encore méconnu mais que les promoteurs commencent à nous demander, à tel point q ue nous avons nous-mêmes développé un purificateur d'air avec le fabricant français JVD.

* Designer et architecte.



Ce symbole de l'architecture organique a été conçu comme une sculpture de béton futuriste.

contre plus de 200 l'an dernier, à la même période. Les maisons avec piscine, pool house et premier rang vue mer s'arrachent à plus de 7 millions d'euros. *« Un client est venu spécialement de Londres pour visiter une propriété de 600 m², d'inspiration néobasque, à Guéthary. Il a fait une offre le lendemain »*, raconte le directeur.

Même constat en Normandie où nombre de Parisiens ont élu partiellement domicile. *« Là où, avant la crise, nous devions relancer les acquéreurs potentiels après chaque visite, à présent, ils se positionnent immédiatement dès la sortie et sans négocier le prix de vente »*, constate Bénédicte Belvisi, directrice associée de Barnes Deauville et pays d'Auge. Plus besoin de passer par les annonces: les biens sont vendus directement aux clients identifiés, hors marché. Cette rareté du foncier s'explique aussi par une convergence de la demande vers des maisons de charme entourées d'un vaste terrain en front de mer avec piscine ou « piscinable », situées à quinze minutes de Deauville. Dans un secteur où de nombreuses parcelles sont classées zone rouge par la Loi Littoral (inconstructibles, donc), dénicher une telle pépite relève de l'exploit et requiert un budget s'élevant entre 1,5 et 2,5 millions d'euros.

Le contexte macroéconomique participe à tendre le marché. *« Nous sommes actuellement confrontés à une situation inédite, avec une pénurie des inventaires, partout dans le monde. Ce phénomène tient, d'un côté, à la politique monétaire de la BCE qui permet aux clients d'avoir accès à des liquidités incroyables, et de l'autre, au fait que l'immobilier, par temps de crise, conforte son caractère de valeur refuge, avec des propriétaires qui ne veulent pas se dessaisir de leurs biens »*, analyse Laurent Demeure. À cela s'ajoute la solidité de l'euro et de l'immobilier au sein de l'Union européenne qui attirent toujours la clientèle internationale, ainsi que la propension des particuliers à privilégier la pierre aux fonds en actions. *« Investir dans un produit haut de gamme bien situé se révèle une stratégie pertinente au regard de la conjoncture et de l'évolution des valeurs immobilières »*, défend Jean-Charles Engel. Face à une reprise incertaine, les chefs d'entreprise et les professions libérales sécurisent leur patrimoine avant de devoir, peut-être, réduire la voilure sur d'autres postes à l'avenir. *« La perméabilité du marché de l'immobilier de luxe à l'environnement économique accuse un décalage d'un an par rapport au marché classique »*, note le directeur. Une fenêtre de tir qui permet aux investisseurs aguerris d'acheter plus grand et plus beau aujourd'hui, pour revendre plus cher demain.

À LA RECHERCHE DU COUP DE FOUDRE

La crise sanitaire a débridé les désirs immobiliers. *« Toutes les destinations de vacances chics ont connu une année remarquable, sous l'afflux de passionnés souhaitant pratiquer plus régulièrement leur hobby et réaliser, par là même, un investissement ludique »*, assure Bertrand Couturié. Voile à la pointe du Raz ou yachting au cap Ferret, golf sur la Côte d'Azur, hippisme à Deauville, ou encore ski à Courchevel : à chaque activité son secteur et sa communauté.

Le marché confidentiel des chasses, notamment, connaît un regain d'intérêt auprès des amoureux de la nature, fins connaisseurs des gibiers à poils et à plumes. Les régions ciblées dépendent de la pratique (la Dombes pour le gibier d'eau, la Sologne pour les mammifères). *« Le mouvement de retour à la campagne, impulsé durant le premier confinement, a motivé les chasseurs du dimanche à s'offrir un refuge de chasse, pour une utilisation familiale et amicale »*, poursuit Bertrand Couturié. Le prix moyen de ces propriétés, s'établissant aux alentours du million d'euros, varie selon le nombre d'hectares qui leur sont rattachés et leur qualité, les proportions idéales étant 15% d'eau, 50% de forêts et 30% de terres agricoles ou de friches. *« La valeur d'une chasse dépend de la capacité du territoire à accueillir les animaux. Dans les zones les plus réputées, telles que la baie de Somme ou la Sologne, un hectare d'eau peut valoir jusqu'à 30 000 euros. »* Il faut aussi compter le personnel (garde-chasse et employés), rémunéré pour s'occuper des animaux et des terres. Mais qu'importe le prix, les amateurs sont prêts à dépenser beaucoup pour leur plaisir.

Le coup de foudre immobilier, Aurélie et Laurent l'ont connu. L'an dernier, ces quarantenaires parisiens qui vivaient dans le XVII[e] arrondissement ont succombé au charme d'une maison de style Art déco à Saint-Cloud, l'une des dernières œuvres de l'architecte Louis Süe dans le quartier. Inscrite au titre des Monuments historiques, la bâtisse avait été rénovée dans les règles de l'art de l'époque. *« Nous avons longuement échangé avec les propriétaires qui, comme nous, étaient des passionnés d'art et des collectionneurs. Les boiseries, le lustre, la laque du grand*

MATHIEU ZAZZO/PIERRE CARDIN GROUP

Tous droits réservés à l'éditeur

salon, la rampe d'escalier en fer forgé par Richard Desvallières, tout était resté intact », détaille Aurélie, convaincue que leur volonté de préserver les pièces historiques de ce bâtiment unique a décidé les vendeurs à retenir leur offre d'achat.

« Les biens atypiques possèdent un supplément d'âme, en marge des standards immobiliers, qui séduit une clientèle à 90% française, en quête d'authenticité », déclare Julien Haussy, fondateur d'Espaces atypiques. Le marché de l'immobilier de charme et de caractère représente 10 à 20% des biens commercialisés. *« Une niche devenue segment de marché »* aime à rappeler Julien Haussy qui recommande, cependant, de se méfier des élans du cœur : *« Avant d'acheter, il faut vérifier que les biens réhabilités ou faisant l'objet d'extension disposent de toutes les autorisations urbanistiques et ne recèlent pas de vices cachés. »* En immobilier, atypisme ne doit pas rimer avec irrationnel.

Certains coups de tête se transforment parfois en projet de vie. C'est le cas d'une famille parisienne, lui avocat et elle chasseuse de têtes, parents de deux enfants, en quête d'une maison aux alentours de Saint-Brieuc. *« Le couple m'a contacté, dans un premier temps, pour une résidence secondaire. Puis assez vite, au fil des recherches, ils ont totalement modifié leurs plans et domicilié toute la famille dans le village de Saint-Brandan »*, rapporte Olivier Marsick, directeur d'Espaces atypiques Côtes d'Armor. Les anciens citadins ont jeté leur dévolu sur des écuries datant de 1760 et rénovées. Pour cette imposante bâtisse de 452 m² entourée d'un jardin paysager de 2 hectares avec piscine, prairies et étang, ils ont déboursé près de 550 000 euros ainsi qu'une enveloppe de 60 000 euros pour la réhabilitation des 200 m² de dépendances.

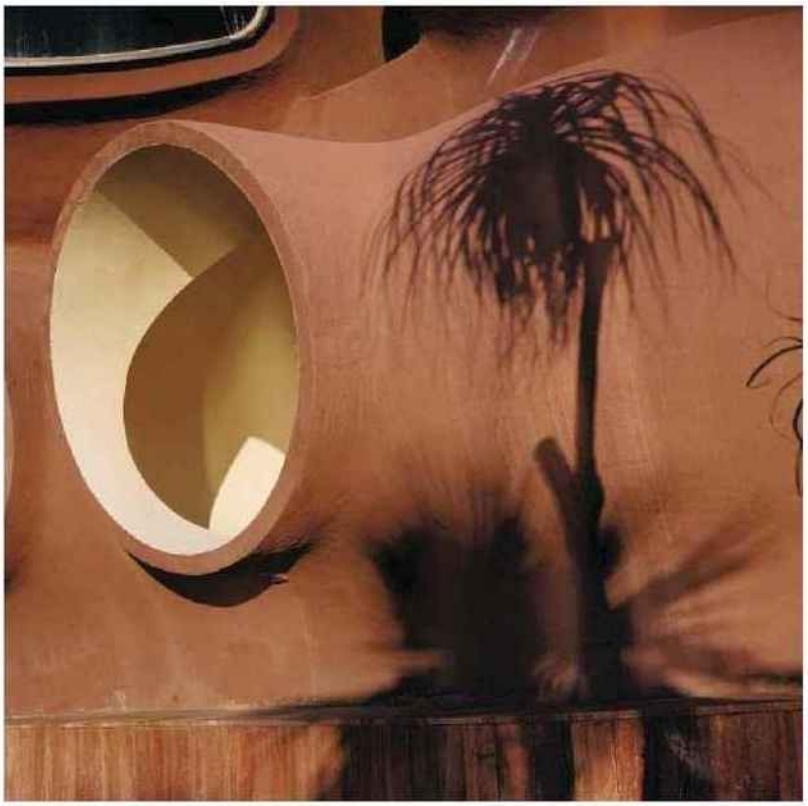
LA TENTATION D'UNE ÎLE

Dans les Yvelines, le quotidien de Julie et Nicolas a également pris un tournant inattendu. Ces propriétaires d'une maison de ville à Rueil-Malmaison ont fait le grand saut, en novembre 2020, en allant vivre sur l'île de Vaux, dans une maison d'architecte de style Le Corbusier avec 3000 m² de jardin, acquise 900 000 euros. *« Nous avons non seulement acheté la maison mais aussi toutes les prestations qu'offre une île, à savoir un ponton et la possibilité d'avoir un bateau »*, témoigne Julie. Amatrice d'immobilier ancien, la jeune femme reconnaît les avantages de cette construction contemporaine aux larges baies vitrées. *« Tous les matins, je m'émerveille en buvant mon café devant le paysage. J'ai l'impression de vivre dans mon jardin »*, s'enthousiasme-t-elle. Une plantation d'épineux et de conifères, verts toute l'année, les isole du voisinage. Dans ce cadre, ils ont adopté de nouvelles habitudes : apéritif en waders (la tenue officielle de l'île), kayak en rentrant du travail, ski nautique et wakeboard sur la Seine en été. Même les courses, à l'Entrepôt des Muraux, se font en bateau. *« On se sent constamment en vacances. Cette maison nous a fait oublier notre projet de résidence secondaire »*, déclare Julie. Seul bémol, le terrain est inondable. Le couple a d'ailleurs vécu sa première crue cet hiver, sans trop de dégâts. Il a surtout découvert l'incroyable solidarité entre les résidents de l'île : une communauté qui les a *« réconciliés avec le genre humain »*, selon Julie.

« UN BIEN DE 2 MILLIONS D'EUROS NÉCESSITERA 100 000 EUROS PAR AN DE TRAVAUX DE RÉNOVATION. »

Derrière le paysage idyllique, l'envers de la carte postale n'est pas à négliger. Les belles demeures engendrent toujours des dépenses complémentaires. *« Dans l'immobilier de luxe, les travaux se chiffrent très vite entre 1500 et 2000 euros le mètre carré »*, prévient Thibault de Saint-Vincent. Logiquement, plus la surface est grande, plus salée sera la note. Toiture, peintures (surtout en bord de mer), entretien des parcs et piscines, menus travaux de rénovation... Les frais annuels d'une propriété représentent, en moyenne, 5% à 10% de son prix total. *« Un bien évalué à 2 millions d'euros nécessitera de débourser 100 000 euros par an pour le maintenir en bon état et le revendre à un prix optimal »*, calcule le directeur. Qui plus est, lorsqu'il s'agit d'un bâtiment classé, l'accord des architectes des Bâtiments de France et de la Direction régionale des affaires culturelles (Drac) est obligatoire avant de lancer toute opération de rénovation.

En dépit de ces difficultés, châteaux et manoirs continuent à faire rêver. *« Ils répondent à une aspiration au beau. Dans un environnement anxiogène, ils apportent une sérénité et une qualité de vie qui font défaut aux environnements urbains »*, suggère Olivier de Chabot-Tramecourt. La pandémie a donné un second souffle à ce marché étroit (on recense 10 000 châteaux en France), dont les ventes ont doublé en 2020. *« Nous recevons quelque 200 demandes par jour et nous n'arrivons pas à répondre*



Rappelant l'habitat troglodyte, le Palais Bulles a été classé monument historique en 1999.

MATHIEU ZAZZO/PIERRE CARDIN GROUP

Tous droits réservés à l'éditeur

à toutes», s'excuse Patrice Besse, spécialiste des châteaux et demeures historiques. Au printemps dernier, il se souvient d'un client parisien qui se désespérait dans son appartement à 5 millions d'euros, tandis que le propriétaire d'un corps de ferme dans l'Allier valant dix fois moins cher déclarait se sentir l'homme le plus heureux du monde. Pour Patrice Besse, la seule notion du luxe qui vaille, c'est l'espace. *«L'inutile est la vraie richesse de demain»*, soutient-il, conscient qu'un manoir du XVIIIe en Anjou s'achète au même prix qu'un T2 à Paris. *«N'oublions pas que les châteaux offrent les mètres carrés les moins chers de France»*, rappelle ce spécialiste.

En 2016, Pierre Cardin a cédé cette propriété pour un montant estimé à 350 millions d'euros.

La possibilité de s'octroyer un morceau d'histoire de France pour 500 000 euros a de quoi séduire des acheteurs plus jeunes qui, pour amortir les charges, lancent une activité commerciale et culturelle autour de leur patrimoine. *«Ce sont des profils entre 35-45 ans qui n'ont pas forcément les moyens d'acheter un château, mais qui franchissent le pas à travers une approche professionnelle»*, indique Patrice Besse, mécène du prix de la Première Acquisition d'un édifice de caractère. Son conseil : pour limiter les dépenses, mieux vaut oublier le confort des hôtels particuliers urbains. Le chauffage par le sol ou via une pompe à chaleur, tout comme l'isolation des toitures et des fenêtres, coûtent très cher. *«Sauf à disposer d'importants moyens financiers, il faut se faire à l'idée que vivre à la campagne implique des conditions parfois un peu rudes»*, admet-il.

INVESTIR DANS UN BÂTIMENT CLASSÉ

Pour ceux qui ne veulent pas sacrifier leur bien-être à l'amour des belles pierres, il est aussi possible d'investir dans un bâtiment classé refait à neuf. La loi Monuments historiques, en plus d'apporter un avantage fiscal déplafonné sous forme de déduction d'impôts (voir encadré ci-dessous), est le seul dispositif qui permet d'habiter le bien une fois les travaux achevés. Le groupe Histoire & Patrimoine a ainsi vendu 41 appartements, du studio au triplex, à travers le programme immobilier en rénovation du château de Pontchartrain (Yvelines), un joyau du patrimoine français. *«En étant accompagné par un professionnel, les investisseurs reçoivent un produit clés en main, du lancement des travaux jusqu'à sa mise sur le marché, et financent leur achat grâce aux effets de levier de la loi Monuments historiques»*, explique Rodolphe Albert, président d'Histoire & Patrimoine. Inclure une belle demeure dans son portefeuille d'actifs est un bon moyen d'allier esthétisme et investissement pérenne. Le vrai luxe, c'est aussi ce qui dure et s'apprécie dans le temps.

Plus d'infos sur *lesechos.fr/weekend*

DEUX DISPOSITIFS POUR INVESTIR DANS LES BELLES PIERRES

1 LE DISPOSITIF MALRAUX permet une réduction d'impôt calculée à hauteur de 30% du montant des travaux, lorsque le bien est situé en SPR (Sites patrimoniaux remarquables) et qu'il est couvert par un plan de sauvegarde et de mise en valeur ; de 22% pour les immeubles situés dans un SRP avec un plan de valorisation de l'architecture et du patrimoine approuvé, ou dont le programme de restauration a été déclaré d'utilité publique. Pour les permis déposés à partir du 1er janvier 2017, la réduction d'impôt est pluriannuelle sur quatre ans, à compter de l'émission du permis de construire, permettant de prendre en compte jusqu'à 400 000 euros de travaux Malraux sur une année. Le logement doit être loué nu à usage d'habitation principale dans les douze mois qui suivent la date d'achèvement des travaux, pendant neuf ans. *Exemple : résidence Saint-Joseph, ancienne institution religieuse au cœur de la cité médiévale de Senlis.*

2 LA LOI MONUMENTS HISTORIQUES concerne tout contribuable domicilié en France ayant acquis un Monument historique ou inscrit à l'Inventaire supplémentaire des monuments historiques et qui réalise des travaux de restauration. Ces travaux, dont la qualité est suivie par un architecte des Bâtiments de France, doivent aboutir à la rénovation complète de l'immeuble. Ce régime permet la déduction sur les revenus fonciers de 100% des travaux éligibles, puis de l'excédent sur le revenu global, sur la durée du programme de restauration, sans limitation de montant. L'impact fiscal est immédiat (l'année de déblocage des travaux) et calculé sur la tranche marginale d'imposition. Le bien est à conserver quinze ans minimum. *Exemple : résidence de la Visitation à Caen, ancien couvent et caserne de cavalerie, datant du début XVIIe siècle.*

Source : Buildinvest

MATHIEU ZAZZO/PIERRE CARDIN GROUP

Tous droits réservés à l'éditeur