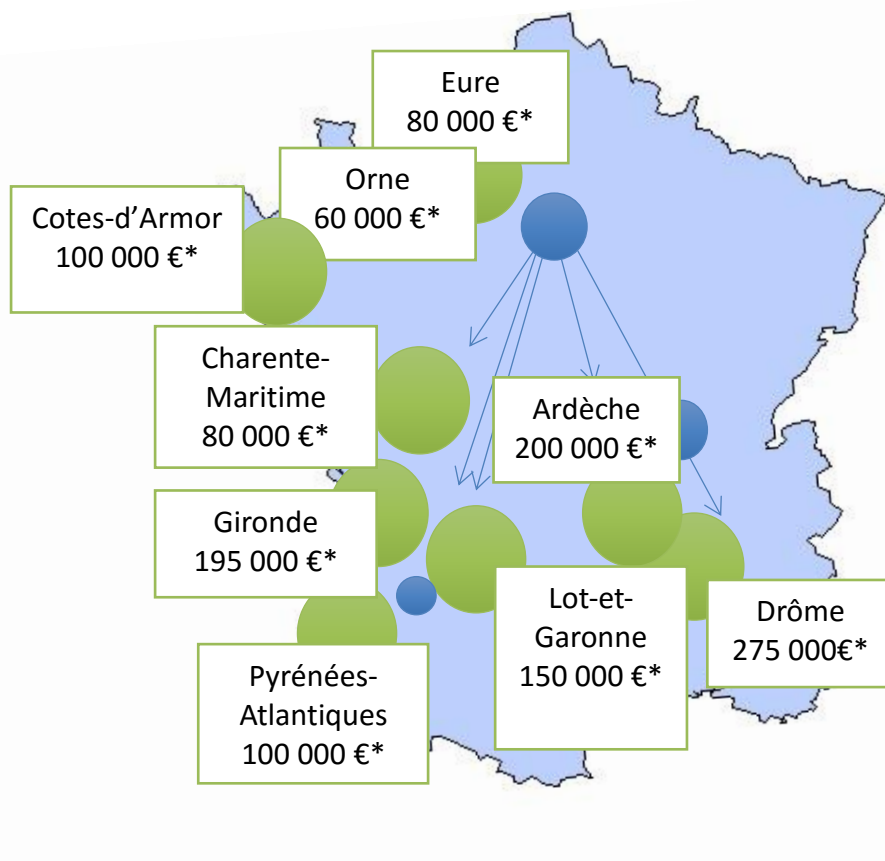


IMMOBILIER ET SOCIÉTÉ

Acheter pour vivre au vert : où trouver encore de quoi réaliser son rêve ?

Paris, le 26 septembre 2016 – À la rentrée, les Français sont nombreux à rêver d'installation à la campagne après avoir découvert une région lors de leurs vacances d'été. Cette aspiration à « vivre au vert » s'exprime dans des secteurs immobiliers ciblés, qui concernent aussi bien des marchés saturés par la demande que des petits coins de paradis aux prix abordables. Tour de France des opportunités et conseils pour réussir son changement de vie, que ce soit dans le cadre de la recherche d'un bien pour vivre ou de la reprise d'un gîte ou d'une chambre d'hôte.



*Prix de départ pour un bien dans l'ancien avec travaux, et terrain, grande surface, sources transactions Guy Hoquet en 2016.

Vivre au vert, un rêve qui a la cote

Plus d'un tiers des Français en âge de travailler aimerait reprendre une chambre d'hôte ou un gîte, selon le [sondage réalisé par le réseau Guy Hoquet l'Immobilier et l'Institut Opinion Way en mars 2016](#). De plus, 42% d'entre-eux aimerait pratiquer le télétravail. Une tendance qui entre en corrélation avec les envies de quitter la ville, pour se rapprocher d'un mode de vie moins effréné. C'est le cas à Aubenas, en Ardèche, où l'agence Guy Hoquet l'Immobilier, dirigée par Norbert Poyet, reçoit régulièrement des clients attirés par un cadre de vie en pleine nature, lassés du mode de vie citadin.

« Nous avons même eu plusieurs cas de clients en burn-out, venus se reconvertir ou aménageant leur temps de travail pour profiter d'un autre cadre de vie », précise le directeur d'agence.

Que ce soit par le biais de l'installation d'une nouvelle activité professionnelle, pour les professions libérales, à travers la volonté d'aménager son temps de travail pour télétravailler au moins une journée par semaine et donc s'éloigner de son lieu de travail, ou plus franchement dans le cas d'une reconversion professionnelle totale avec reprise d'un commerce qui est souvent une chambre d'hôte, les Français semblent reprendre goût à la vie à la campagne. C'est en tout cas ce que confirment les professionnels de l'immobilier des secteurs prisés pour ce type de changement de vie, notamment les Pyrénées-Atlantiques, la Drôme, l'Ardèche, le Lot-et-Garonne, la Gironde, ou les Charente-Maritime. Sur le podium des départements qui attirent ces nouveaux ruraux, ils cumulent une qualité de vie quotidienne qui tranche avec les inconvénients citadins, une météo très séduisante, un patrimoine culturel et naturel riche, gage d'une activité touristique, et des prix encore abordables. Les territoires au nord de la Loire ne sont pas en reste, même si les côtes normandes et bretonnes ont vu dans certains secteurs leurs prix fortement monter.

« Bien qu'il y ait de belles opportunités de reprises de chambres d'hôte sur le littoral de l'ouest, dans la partie nord du pays nous sommes davantage dans une configuration de Parisiens qui s'installent à la campagne tout en restant connectés à la capitale, dans des villes comme Reims, ou Bernay, dans l'Eure, et effectuent les trajets quotidiennement », précise Fabrice Abraham.

4 CONSEILS POUR REUSSIR SON PROJET

- ❖ Ne sous estimez pas le coût des travaux dans l'achat de votre bien, y compris pour la revente. Nombre d'acquéreurs espèrent plus tard revendre le bien aussi cher qu'il a coûté une fois les travaux achevés, ce qui n'est pas toujours le cas !
- ❖ Si vous avez envie de fuir les nuisances (proximité de l'autoroute ou d'une voie ferrée), pensez tout de même à l'accessibilité qui fera à long terme la réussite de votre projet, que ce soit dans le cadre d'un éloignement du lieu de travail ou d'une installation pour location touristique. « Les anciens citadins sont souvent prêts à faire des concessions sur leur temps de trajet quotidien, au détriment d'un confort de vie à terme, qui peut au final leur faire perdre le bénéfice de leur nouveau cadre de vie », précise Fabrice Abraham.
- ❖ Pensez que la proximité d'un bourg animé ou d'une ville moyenne est à terme un gage de longévité du projet, certains acquéreurs revendent finalement des biens isolés pour cause d'ennui !
- ❖ Dans le cadre d'un projet gîte-chambre d'hôte, pensez à l'attractivité touristique du lieu ou de ses alentours. La beauté de l'environnement ne suffira pas à la notoriété du lieu.

Des prix encore abordables et qui pourraient le rester

« Nous sommes sur un marché très particulier, qui reprend de l'essor, et notamment avec la baisse considérable des prix qui a marqué le marché des villes de moins de 20 000 habitants ces dernières années, allant jusqu'à 20% voire 30% », précise Fabrice Abraham, Directeur général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier. Ces acquéreurs se différencient des retraités qui, eux, vont privilégier, avant tout, le soleil et la proximité de la mer : ils veulent de l'authentique, de la vieille pierre, et du calme avant tout ».

Doit-on escompter en conséquence une flambée des prix dans un contexte où à l'offre de biens de charme fait parfois défaut ? « Cela dépend totalement des régions, observe Fabrice Abraham. Certaines connaissent en effet de véritables ruptures de stocks de biens de charme avec un peu d'espace, et voient leurs prix flamber, décourageant les projets de ces néoruraux. D'autres secteurs, au contraire, parce que ruraux et coupés des centres économiques, présentent au contraire des prix qui restent très attractifs pour les projets d'installation à visée touristique ».

De belles opportunités partout en France¹



*Maison typique en Ardèche
(Source GuyHoquet Aubenas)*

Dans le tableau suivant, Guy Hoquet a réuni quelques exemples de types de biens ainsi que la fourchette de prix correspondante pour réaliser un projet chambre d'hôte dans les départements demandés dans ce type de marché.

¹ Informations recueillies avec les transactions réalisées dans les agences Guy Hoquet d'Artix, Agen, Aubenas, Bernay, Cap Breton, Carcassonne, Castelnau-de-Medoc, Draguignan, Jonzac, Meze, Montélimar, Orange, Pont-Audemer, Reims, Saint-Brieuc.

Département	Offre	Demande	Fourchettes moyennes
Eure	Offre de biens anciens qui tend à diminuer car très prisés	Forte avec proximité de Paris et proximité des côtes normandes	Entre 80.000 et 150.000 € pour une maison normande avec terrain
Charente-Maritime	Offre de maisons anciennes typiques qui tend à diminuer car très prisées	Forte car beaucoup d'atouts touristiques (châteaux, vignobles, cotes)	A partir de 60.000 €, 300.000 € pour une maison d'hôte sans travaux
Ardèche	Offre qui tend à diminuer	Forte car développement fort de l'écotourisme	Compter 240.000 € pour une maison de charme avec plusieurs hectares de terrain
Aude	Offre de petites villas de type méditerranéen avec piscine, assez importante.	Forte demande, atouts touristiques (Canal du midi, terroir)	Compter 200.000 € pour une petite villa avec piscine
Pyrénées-Atlantiques	Offre assez importante de biens de charme avec grands terrains	Forte demande, surtout sur le passage du chemin de Compostelle	240.000 à 500.000 € pour une maison de charme avec plusieurs hectares
Lot-et-Garonne	Offre assez importante	Forte demande avec la LGV Paris-Bordeaux	Entre 200.000 et 300 000 € pour un bien de charme
Drôme	En baisse	Très forte demande car forte affluence touristique	Entre 275.000 et 500.000 € selon le volume de travaux

* [Etude réalisée avec OpinionWay sur un échantillon de 1015 personnes, représentatif de la population âgée de 18 ans et plus, mars 2016.](#)

Liste complète des agences disponibles pour interviews sur demande auprès du service presse.

Contacts presse / Agence Hopscotch Capital
Vicktrin Gerald
01 58 65 01 26 / 06 73 67 98 35
vgerald@hopscotchcapital.fr

Contact Guy Hoquet / Responsable Communication
Deborah de l'Espinay
01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27
d.delespinay@guy-hoquet.com

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)
Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

A propos de [Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 450 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity. Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier a lancé le « Contrat Guy Hoquet » qui garantit le prix (1) et le délai (2) de vente des biens. Si tel n'est pas le cas, le vendeur pourra bénéficier d'une remise sur les honoraires pouvant aller jusqu'à 100%. Le « Contrat Guy Hoquet » propose également des services sur-mesure pour optimiser les conditions de vente. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence et sur guy-hoquet.com

(1) Le Prix de Vente Garanti est défini par l'Estimation Prix Marché (EPM) établie par le mandataire à partir des caractéristiques du bien et du marché local. Si la vente est réalisée à un prix inférieur au Prix de Vente Garanti, minoré d'une marge de tolérance convenue entre le mandant et le mandataire, le mandataire devra consentir au mandant 20 % de remise sur les honoraires d'agence. (2) Le Délai de Vente Garanti est fixé d'un commun accord en fonction du marché immobilier local. En l'absence de proposition écrite présentée par le mandataire au prix de l'estimation, diminué de la marge de tolérance susvisée, dans le Délai de Vente Garanti, le mandataire devra consentir une remise de 20 % sur ses honoraires par mois de retard. Ces remises se cumulent et peuvent ainsi aboutir à une gratuité totale des honoraires d'agence. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.