

Résidences secondaires : racines recherchées en Méditerranée

Héritiers d'un passé rural et agricole, mas et bastides attirent acquéreurs français et étrangers, de retour. Lubéron, Alpilles, Cévennes, arrière-pays ou Côte d'Azur, les prix immobiliers restent très élevés autour de la Méditerranée.



Autour de la Méditerranée, mas et bastides attirent acquéreurs français et étrangers, de retour.

ILLUSTRATIONS : DAVID LANASPA/AGENCE MARIE BASTILLE

C'est la question du profane en provenance du nord de la Loire: doit-on dire mas (prononcé "ma") ou mas (prononcé "masse")? Selon un patient interlocuteur, la réponse tiendrait à la géographie: la rive droite du Rhône accentuerait le "s", pas la rive gauche. Mais foin d'accent pointu: en matière d'immobilier, au royaume de la tuile canal, des oliviers et des cigales, ces habitations, tout comme les bastides, sont très recherchées dans tout le pourtour méditerranéen, afin d'être transformées en résidences secondaires. Ou en résidences semi-principales pour

ceux qui ont opté pour une organisation différente en télétravail post-Covid depuis les grandes villes, grâce à la desserte du TGV et de l'aéroport de Nice.

Même les acquéreurs étrangers sont revenus: "Ils représentent 40% de nos clients", indique Hugues Giraud, directeur régional Mercure Languedoc-Roussillon. Après la crise sanitaire, face à l'inflation et aux fortes variations des marchés, Monégasques, Scandinaves, Belges, Suisses ou Allemands prospectent les abords de la Méditerranée, car "même si les avions se retrouvent à nouveau cloués au sol, ils pourront venir en voiture", confirme Alexandre Goldstein, directeur associé de Magrey & Sons. Américains, Polonais et Européens de l'Est "sont aussi présents ces dernières semaines", constate Peter Illovsky, président de Côte d'Azur Sotheby's International Realty.

Dans la lignée des villas romaines

Tous recherchent l'authenticité des vieilles pierres: "La patine rassure et permet d'écrire de nouvelles pages de l'histoire d'une maison", confie Antoine Garcin de l'agence Emile Garcin de Mougins. Mas et bastides relèvent de l'habitat rural traditionnel du sud de la France, liés à un domaine agricole. Ancienne ferme, un mas est souvent constitué par un ensemble de bâtiments en plaine, organisés pour former une cour autour d'un puits, mais sans caractéristiques architecturales strictes. "Le mas est un bâtiment rectangulaire adossé au nord, parfois agrandi en L (dans le Luberon) ou en U (vers Arles), avec de petites fenêtres pour ne pas faire rentrer le mistral", précise François Le Troquer, de Barnes Provence.

Plus au sud, les mas "sont plus largement ouverts par moult sous-œuvres, liés aux besoins de la ferme, puis plus tard percés de plusieurs ouvertures dans un souci de confort, sans pour autant respecter un ordonnancement aussi codifié que celui de la bastide", explique Ménélik Plojoux, directeur régional du groupe Patrice Besse. Sur la rive droite du Rhône, certains mas sont même fortifiés, lointain héritage des villas romaines. D'autres disposent parfois d'éléments architecturaux remarquables: colombiers, tourelles, bretèches... Au fil des XVIIIe et siècles, un certain nombre de mas, restructurés dans un goût

plus bourgeois, se sont "embastidés".

Demeure de confort, plus décorée et plus noble, dont les plus fameuses se situent dans la région d'Aix-en-Provence, la bastide est un manoir: "Elle répond à un souci d'ordonnancement précis dans un goût caractérisé dès la fin du XVII^e siècle par un volume unique et simple de deux niveaux, surmontés de couvertures à quatre versants, percé sur toutes ses élévations de baies alignées et symétriques, généralement bordées de persiennes, très rarement de volets intérieurs", détaille Ménélik Plojoux.

L'utilisation de l'eau comme élément esthétique ou d'agrément pour se rafraîchir, avec des fontaines sculptées, permettait aussi de montrer son argent et sa puissance.

Des biens plus rares à la vente

Dans les régions les plus convoitées, Alpilles, Luberon, ou arrière-pays cannois, les prix ont augmenté mais ne flambent plus: "Il faut compter entre 1 et 3 millions d'euros pour une jolie propriété à Grasse, Mougins, Opio ou Valbonne, et plutôt 5 millions avec plusieurs hectares", évalue Gilles Tejedor, directeur exécutif du réseau John Taylor. L'offre s'étant raréfiée, les vendeurs doutant de retrouver à leur tour un nouveau bien correspondant à leurs attentes, les acquéreurs "peuvent aussi s'orienter vers des maisons néo-provençales, avec colonnes et génoises, facilement modernisables avec leur distribution en étoile", expose Aurélie Provost, de l'agence Coldwell Banker Mougins.

Ils élargissent le territoire de leurs recherches vers les arrière-pays, dans la Drôme, le Gard et l'Hérault. "Nous voyons arriver une clientèle en provenance des Alpilles, de Montpellier, Lyon ou Paris, remarque Nadège Prévot, de l'agence Emile Garcin Uzès. Elle recherche de grands terrains dans l'Uzège et les Cévennes, certes plus loin de la mer, mais où elle peut trouver des opportunités avec de jolies vues, sans nuisances et encore abordables, environ 20% moins cher."

"On peut dénicher de très belles propriétés autour de 2 millions d'euros dans les Cévennes, qui seraient vendues entre 5 et 6 millions dans les Alpilles ou le Luberon et entre 8 et 10 millions aux abords de Cannes", estime de son côté Emmanuel Garcin,

directeur de l'agence Emile Garcin Luberon et sud Drôme Mas. Là aussi il est encore possible de dénicher quelques biens dans leur jus. "La crème des passionnés craquera pour une bastide en pierre de Bibémus ou de Rognes, avec peintures d'époque, 7 à 10 chambres bien restaurées, ou un mas de 300 m² avec 5 ou 6 chambres et la piscine entre 1,8 et 2,5 millions d'euros", énumère Vincent Boutière, directeur de l'agence Emile Garcin Aix-en-Provence.

Vigilance sur les matériaux

Les acquéreurs se montrent attentifs à la qualité des rénovations parfois hasardeuses, type fenêtres en PVC, ou dépassées comme celles datant des années 1970 à 1980. "Ils cherchent des poutres apparentes, des parquets travaillés, des sols en pierre du Gard ou de Taulignan, en travertin ou des tomettes du XVIII^e siècle, des menuiseries en bois et des enduits à la chaux", confirme Jacques de Maindreville de l'agence Mercure Drôme & Ardèche.

A l'issue de travaux parfois coûteux et compliqués à gérer à distance, faute de matériaux et d'artisans disponibles, les acquéreurs tiennent cependant à moderniser ces habitations aux usages actuels, du bureau à la cave à vins en passant par la salle home cinéma, tout en insufflant une note sophistiquée: "Ils vont apporter leur touche, en mariant par exemple des tissus Frey avec un lustre Mathieu, une petite série Alinea ou des luminaires Liaigre avec quelques pièces chinées à L'Isle-sur-Sorgue", imagine Pascal Danneau, directeur de Provence Luberon Sotheby's International Realty. Le but? Créer un havre de tranquillité pour se ressourcer en famille, recevoir des amis et "se mettre à l'abri du regard des autres", note Marie-Claire Sangouard, directrice générale Engel & Völkers Côte d'Azur.

Bien sûr, il y a toujours une forte demande pour la vie nocturne de la Côte d'Azur, Saint-Tropez en tête, notamment les villas contemporaines que l'on peut mettre facilement à la location saisonnière. Mais "on sent que les acquéreurs veulent profiter de leur bien-être avant tout, souligne Angie Delattre, du réseau Michaël Zingraf Real Estate. Même les "millenials", qui vivent dans les grandes places financières, peuvent fuir les paillettes pour "chiller" dans un hamac au bord de la piscine!"