



Le marché des châteaux sort de sa torpeur

Le cabinet Barnes
International
Realty estime
que les ventes
de châteaux
sont reparties à
la hausse.



Emile Garcin



PMIE & REGIONS

Le marché des châteaux sort de sa torpeur

- Le cabinet Barnes International Realty estime que les ventes de châteaux sont reparties à la hausse.
- L'accessibilité et la taille sont les critères privilégiés alors que l'offre excède encore la demande.

IMMOBILIER

Emmanuel Guimard
—Correspondant à Nantes

Le marché des châteaux semble émerger du sommeil dans lequel il était plongé depuis 2008. C'est Barnes International Realty, l'un des spécialistes du domaine, qui l'observe. « Depuis deux ans, nous enregistrons 20 à 30 ventes par an contre 5 à 10 auparavant », mentionne Bertrand Couturié, directeur de la branche propriétés et châteaux du groupe. « Nous avons à nouveau une très forte activité depuis le printemps, avec des étrangers qui ont à nouveau confiance dans le marché français, confirme Rodolphe Brault, en charge de l'Île-de-France et de la Sologne chez Emile Garcin. Le budget est reparti à la hausse et nous sommes optimistes pour les prochains mois. » Marie-Françoise Gaussinel, sa collègue du Périgord, est moins enthousiaste. « Il n'y a pas de problèmes jusqu'à 1,5 million d'euros, c'est plus difficile au-delà », dit-elle.

Difficile d'avoir des chiffres précis tant le marché est étroit. Une chose est sûre, les professionnels estiment que le château reste un produit peu « fluide », contrairement au marché des belles demeures parisiennes. « Ce marché s'anime un peu et bénéficie de l'embellie qui touche l'immobilier en général depuis six à huit mois », ajoute Charles-Marie Jottras, président de Daniel Féau, leader sur l'immobilier de luxe pari-

sien. Pour lui, on compte vingt biens en vente pour un acquéreur. A Paris, c'est le contraire. Une situation qui conduit le professionnel à refuser de prendre en charge une partie des biens qu'on lui propose chaque semaine. Aujourd'hui entre 500 et 1.000 biens qualifiés de « château » seraient sur le marché, même si aucune statistique officielle n'existe sur le sujet.

Les acheteurs sont majoritairement français.

Qui sont les acheteurs ? Selon Barnes, ils restent majoritairement français, suivis par des acquéreurs d'Europe du Nord, des États-Unis, de Chine et de Russie. L'essentiel des transactions se situe entre 700.000 euros et 3 millions d'euros. Les prix, qui avaient perdu 30 à 50 % depuis 2009, se montrent aujourd'hui stables, voire en légère hausse. A titre d'exemple, le château de Blancafort, dans le Cher, a été adjugé à 1,9 million d'euros en octobre. Ce bien de 2.100 mètres carrés, entouré d'un parc de 17 hectares, avait été estimé à 5 millions d'euros.

Les adresses les plus prisées se trouvent en Île-de-France, dans le Périgord, la vallée de la Loire, la Provence, la Bourgogne, la Sologne, la Normandie et la Bretagne. L'accessibilité détermine la valeur d'un bien, qui s'apprécie également à l'aune de la tranquillité, de la vue, de l'âge des

arbres... Le premier critère est l'absence totale de nuisances visuelle ou sonore. Il faut aussi que le bâti originel n'ait pas été dénaturé par les restaurations. Des dépendances, des écuries et une carrière d'équitation accroissent plus encore le prix. La possibilité de chasser est un must. Dès lors, l'ampleur du territoire protégeant le château est un avantage absolu. Un territoire de 5 à 30 hectares n'est pas suffisant. Naturellement, l'aspirant châtelain doit envisager de lourds travaux. « Quand rien n'a été fait pendant deux générations, il faut compter 500 à 1.000 euros par mètre carré », poursuit Bertrand Couturié décrivant une clientèle de passionnés. L'acquéreur de 2017 est plus motivé par l'amour des vieilles pierres que par le prestige que confère un château. Ce qui ne les laisse pas sans imagination. L'association La Demeure historique a créé un groupement d'employeurs. Si l'exil fiscal a libéré certains biens, d'autres proviennent de situations d'indivision en fin de course. Dans ce cas, certains tentent une activité de chambres d'hôtes ou de gîtes. Mais l'hôtellerie dans les châteaux démarre à une autre échelle, comme celle du groupe Châteaufort, spécialiste des séminaires. C'est aussi le projet de l'Américain Zaya Younan, qui envisage une chaîne hôtelière de luxe en France. ■



Les professionnels estiment que le château reste un produit peu « fluide », contrairement au marché des belles demeures parisiennes.

Photo DR