



- La pierre comme prétexte
- Le rêve n'a pas de prix
- La perle rare

Mêler investissement et passion

D'une pierre deux coups

De la pierre dans laquelle pouvoir mettre beaucoup de soi-même

Réaliser une passion en achetant une propriété ? De plus en plus de propriétaires fortunés font d'une pierre deux coups. Haras, domaine viticole, agricole ou de chasse... Si le projet soulève l'enthousiasme, mieux vaut garder la tête froide. Débusquer le bien idéal, presque unique, a de quoi refroidir les ardeurs des plus courageux ; le gérer peut finir de les décourager. Quant à le revendre, il faudra s'armer de patience, même si cela peut rapporter gros.

Par **Laurène Rimondi**

Quatre murs et un toit ne sont pas tout. Les acquéreurs fortunés sont de plus en plus nombreux à choisir un bien immobilier pour réaliser une passion ou se payer un vieux rêve. L'objectif : s'offrir une nouvelle vie, sans pour autant abandonner l'ancienne. Domaine viticole dans le Sud-Ouest, chasse en Sologne, haras en Normandie ou manade en Camargue, château en bord de Loire, manoir ou monument historique : de la pierre dans laquelle l'acheteur entend bien mettre un peu – ou beaucoup – de lui-même. Bien loin des terrains de chasse traditionnels des amateurs d'immobilier de luxe et de leurs agences : les Saint-Tropez, Deauville et autres Courchevel. Dans la "pierre passion", les enjeux sont nombreux, tant du point de vue financier que personnel. L'expression évoque l'architecture, bien sûr, mais aussi l'histoire. Les acquéreurs sont parfois à la recherche de "tout ce qui touche au passé et les rap-

proche de leurs ancêtres, parfois par plusieurs dizaines de siècles", illustre Lionel Macaire, directeur de l'agence Daniel Féau. Plus que dans l'achat d'une habitation, qui n'est que prétexte, c'est dans une activité – agricole, sportive, d'élevage ou de mémoire – que se lance l'acheteur. **"C'en est pas le**

prix, mais le prestige d'un bâtiment extraordinaire et l'activité qui y est liée, qui motivent l'achat", souligne Patrice Besse, qui dirige l'agence éponyme.

La pierre comme prétexte

Parfois, c'est le lieu de vie qui fait le centre d'intérêt. D'autres fois, son environnement. Pour certains domaines de chasse, le bâtiment est même

inexistant. Pour un domaine viticole, c'est la renommée du cépage qui fait l'atout. De même pour un haras : la localisation et la qualité des chevaux seront tout aussi importants que la demeure elle-même. Les motivations sont aussi vastes qu'il existe de biens. **"Dans cet immobilier haut de**

Domaine viticole dans le Sud-Ouest, chasse en Sologne, haras en Normandie ou manade en Camargue, château en bord de Loire

gamme, la campagne, l'agriculture répond à un plaisir, non pas à un besoin. Une envie de changer de crémerie", explique Lionel Macaire. Ce qui déclenche l'achat ? Acquiescer un lieu à soi, pour ses loisirs et pour passer ses week-ends. Les acquéreurs sont parfois des chefs d'entreprise qui préparent une retraite qui approche. Des passionnés hyperactifs qui veulent continuer à s'investir, mais cette fois

dans une activité plus ludique. Certains, encore actifs, souhaitent y vivre à l'année : cette tendance d'acquisition immobilière reflète une clientèle de plus en plus mobile, qui désire s'installer à la campagne sans avoir de préférence sur la localisation.

"Un luxe permis aux personnes qui travaillent sur Internet par exemple", selon Patrice Besse.

La tendance qui consiste à assouvir une passion en même temps que l'achat d'une habitation s'attarde en des lieux traditionnels. **"Il y a une grande demande de chasse en Sologne, les chevaux demeurent un attrait constant en Normandie ou à Deauville, le vin reste dans le Bordelais mais s'étend de plus en plus au sud, vers le Languedoc et le Périgord",** situe Nathalie Garcin, présidente de l'agence Emile Garcin. Mais, forte de son succès, elle s'étend vers de nouveaux territoires. Les agences reçoivent ainsi de plus en plus de demandes pour des régions isolées, telles que le Gers ou l'Allier. Les domaines viticoles attirent une clientèle à

Art de vivre & luxe

PROPRIETES HAUT DE GAMME

part, des étrangers pour beaucoup, surtout dans le Bordelais. *“Le chic, pour les gens qui ont beaucoup d’argent, c’est de détenir sa bouteille de vin avec son nom sur l’étiquette, poursuit Nathalie Garcin. En plus, ça peut rapporter gros, surtout quand le vin est très connu.”* La chasse, activité traditionnelle, demeure en revanche très française et s’élargit tout au plus aux Européens francophones-Suisses ou Belges, pour la plupart. Les haras sont prisés par les passionnés de chevaux, de course et de dressage, tandis que la chasse, le golf, le tennis, ou le bateau restent des activités ludiques constamment recherchées par les chefs d’entreprise. Elles leur permettent en effet de développer leurs relations de travail. *“Pour parler affaires, le contact est plus facile à nouer autour d’une passion commune et ludique, plutôt que dans un bureau”,* remarque Lionel Macaire. Quant à la pierre classée, elle attire une clientèle très particulière. *“Les tas de pierre sont ce que l’on vend le mieux. Il y a une demande très importante”,* explique Lionel Macaire, spécialisé dans la pierre classée. Des ruines, oui, mais chargées d’histoire. Et qui n’attendent que cette clientèle de restaurateurs, toujours des passionnés d’architecture, parfois même sans le sou. Certains épris de vieille pierre y consacrent leur vie, surtout les moins fortunés, parfois capables de s’endetter pour très longtemps. *“Les châteaux aussi ont un vrai public, il y a pas mal de gens qui en ont plusieurs”,* explique Patrice Besse, lui aussi spécialisé dans la pierre classée. Les plus recherchés sont les bâtiments antérieurs au XIX^e siècle, notamment des XVII^e et XVIII^e siècles, chargés d’une histoire particulière: *“C’est au XIX^e siècle qu’est inventé le couloir et que la France s’est industrialisée. Après ça, on ne construit plus une maison pour se protéger, mais pour y habiter dans un cadre de vie agréable”,* raconte Lionel Macaire. De même que les timbres, mais à une tout autre échelle, les châteaux, eux aussi, ont leurs collectionneurs. On ne cite plus Yves Lecoq, ce fou de châteaux, comme il se décrit lui-même dans son livre. Patrice Besse évoque aussi l’exemple d’un vieux monsieur de 80 ans, en possession des clés de cinq ou six monuments. *“Il ne se souvient pas toujours de ce qui se trouve derrière chaque porte, et, à chaque fois qu’il en pousse une... il s’émerveille. Tous ne sont pas comme ça, mais il faut reconnaître que la plupart de nos clients sont un peu dingues.”*

Le rêve n’a pas de prix

Doux dingues, mais pas fous pour autant. Bien que ce soit la passion pour une activité qui motive ce type d’achat, la dimension d’investissement est bien présente. *“Au moment d’acquérir un édifice, au-delà de leur passion, les clients regardent beaucoup l’investissement”,* confirme ainsi Patrice Besse. *“Le monde bancaire est incertain, donc lorsque les gens cherchent une maison, s’il y a une activité viticole, des chevaux, une plantation qui puisse rapporter, ils se disent pourquoi pas”,* commente Nathalie Garcin. Moyen de sortir son argent des banques et de diversifier ses investissements, l’achat de belles pierres est aussi un placement qui ne perdra pas de sa valeur. En terme financier, côté pierre classée, la majorité des bâtiments vendus se situe dans une fourchette comprise entre 400 000 et 1,2 million d’euros. Les châteaux s’échangent

biotopes est très favorable au développement des espèces sauvages: il y a de la forêt et du gibier”, explique Lionel Macaire. Et si l’activité viticole peut rapporter gros, les haras ou les domaines de chasse sont souvent des investissements à fonds perdu. Les forêts sont en revanche très en vogue pour des raisons liées à une fiscalité avantageuse en terme d’ISF et de succession: elles exigent peu de gestion et permettent de transmettre un héritage faiblement taxé en même temps qu’une diversification des biens. *“Les propriétaires qui investissent dans la sylviculture le font pour du long terme et mettent généralement très, très longtemps avant de récolter les fruits de leur investissement”,* constate Lionel Macaire.

Le haut de gamme est un tout petit marché qui ne représente pas plus de 800 000 transactions par an. *“On entre dans la catégorie haut de gamme à par-*

“Les tas de pierre sont ce que l’on vend le mieux. Il y a une demande très importante”

généralement pour un chèque compris entre 5 et 7 millions. Au-delà de la barre des 5 millions d’euros, la clientèle est extrêmement exigeante et avertie. Souvent très bien conseillée, elle n’en est pas à sa première acquisition et les transactions s’avèrent plus compliquées. Des transactions qui ne concernent quasiment plus le marché français, mais une clientèle étrangère ou de Français expatriés. Mais, pour Lionel Macaire, *“il n’y a pas de fourchette de prix pour ces biens qui relèvent d’une passion. Les transactions commencent à quelques centaines de milliers d’euros, et montent à plusieurs dizaines de millions”.* Nathalie Garcin partage cet avis: *“Cela dépend de la région et du nom de l’acti-*

tir de 1,2 million d’euros. Mais, selon la chambre des notaires, la grande majorité des transactions se situe en dessous du million d’euros. Seuls quelques territoires demeurent du très haut de gamme, comme la Côte d’Azur, l’Orléanais ou la Normandie”, explique Lionel Macaire. Un marché confettis sur lequel les acheteurs fixent les prix. *“Il y a beaucoup moins d’acheteurs que de propriétaires. C’est un marché peu liquide avec un turn-over lent. En moyenne, on dénombre un acheteur pour trente propriétés. C’est exactement l’inverse de l’immobilier parisien”,* note Lionel Macaire. Et dans un contexte économique perturbé, les investisseurs misent de plus en plus sur l’immobilier. Mais l’immobilier, si luxueux soit-

Un marché confettis sur lequel les acheteurs fixent les prix.

“Il y a beaucoup moins d’acheteurs que de propriétaires.

En moyenne, on dénombre un acheteur pour trente propriétés.

C’est exactement l’inverse de l’immobilier parisien”

tivité. S’il y a un classement, le prix peut s’étendre entre 6 et 100 millions d’euros.” Pour les vignobles, la valeur est déterminée par le type de cépage, la qualité de la vigne et du sol. La Sologne, dont les sols ne sont pas propices à l’élevage ou l’agriculture, est en revanche *“idéale pour la chasse, car son*

il, n’est pas à l’abri des secousses économiques. Mieux vaut ne pas être pris à la gorge au moment de revendre son bien, pour se permettre d’attendre une embellie sur les marchés. Le directeur de l’agence Daniel Féau se souvient ainsi que “2009-2010 a été une très mauvaise période. D’un acheteur pour trente propriétés, on est descendu à un pour soixante, voire quatre-vingts. Les ventes ont repris en 2011 avec un début d’année excellent, quoiqu’il y ait



“Le monde bancaire est incertain, donc lorsque les gens cherchent une maison, s’il y a une activité viticole, des chevaux, une plantation qui puisse rapporter, ils se disent pourquoi pas.”
Nathalie Garcin, agence Emile Garcin.

un nouveau ralentissement de l’activité depuis la rentrée.” Depuis l’annonce de la nouvelle taxe sur les plus-values immobilières, les propriétaires qui ne sont pas contraints par des raisons financières ou d’héritage de vendre tout de suite préfèrent donc sortir temporairement du marché, en attendant des jours meilleurs. Patrice Besse conteste. S’il reconnaît que *“l’annonce de l’augmentation de la taxe sur les plus-values aurait pu bloquer le marché”,* il affirme que, dans la pratique, *“ce n’est pas le cas”.* L’agent immobilier évoque même *“un marché très sain et très sûr”* à la fois en terme qualitatif que d’investissement. Les châteaux, qui représentent quelques dizaines, voire au mieux quelques centaines de ventes par an, ne valaient plus rien depuis les années 1970-1980. Bien qu’ils aient beaucoup augmenté depuis, leurs prix restent raisonnables. *“C’est comme un tableau de maître, le prix est supposé rester le même. On est très étonné de le savoir à vendre, tellement c’est beau et lié à une histoire”,* note Patrice Besse.

La perle rare

Un marché étroit et pointu donc. Mais pour allier passion et habitation, dénicher la perle rare n’est pas le plus facile. C’est là que les agences immo-

Art de vivre & luxe

PROPRIETES HAUT DE GAMME

bilères et leurs carnets d'adresses entrent en jeu. "En général, nos clients ont une idée précise de ce qu'ils recherchent. Mais ce bien unique n'est pas toujours disponible et ils ne repartent pas forcément avec ce qu'ils étaient venus chercher. Notre rôle est de trouver pour eux quelque chose qui corresponde malgré tout à leurs attentes. Mais lorsqu'un client a une idée fixe, il peut parfois attendre plusieurs années avant de débusquer la perle rare", explique Lionel Macaire. Pour un vignoble par exemple, il est nécessaire de

les besoins de l'élevage, il faut une qualité d'herbe grasse qui permette aux poulaillers de développer une ossature solide", explique Lionel Macaire. Lors de la cession d'édifices inscrits ou classés qui ont besoin de travaux, l'agence peut mettre en relation son client avec un architecte ou une associa-

dien. "Lorsqu'il achète ces biens, l'activité est déjà en place", rappelle Nathalie Garcin. Pour la passion chasse, le domaine acquis dispose généralement déjà d'un gardien et des infrastructures nécessaires à la gestion des 500 ou 600 hectares de terrain. Investir dans l'agriculture en France reste en

côté de l'agence Garcin: "Nous sommes là pour vérifier la gestion de la propriété et ce qui peut être amélioré, afin que la passation soit formidable, vérifier la qualité des personnes déjà en place. Ensuite, ce n'est plus notre métier." Car, dans la pierre passion, les acquéreurs cherchent avant tout à gérer leur activité de bout en bout et à se réapproprier un territoire, pour y écrire leur propre histoire. Quant à la revente, beaucoup n'y songent pas au moment de l'achat. Il s'agit souvent de résidences secondaires ou d'investissement sur le très long terme de biens que l'on espère voir rester dans la famille pour quelques générations. Mais si toutefois la passion venait à disparaître, attention à la revente. Mieux vaut ne pas être pressé de déménager, sur ce marché de niche où les offreurs sont bien plus nombreux que les demandeurs. Même sous l'emprise de la passion, il faut savoir raison garder. ■

"Haras, chasses ou domaines viticoles ou agricoles, ces parcelles se gèrent comme de véritables petites entreprises"

tion habitués à l'exercice. "Le classement implique des contraintes qu'il faut savoir manier pour bénéficier des avantages", explique Patrice Besse. Les édifices classés peuvent en effet être ouverts au public pour des visites, spectacles, tournages, spectacles... et ainsi offrir un meilleur rendement. Mais si trouver le bien idéal est délicat, identifier une agence spécialisée n'est pas une sinécure: "En France, seules quelques agences spécialisées vendent des propriétés haut de gamme", remarque Lionel Macaire. Parmi elles, certaines sont polyvalentes, d'autres spécialisées dans le viticole, la chasse ou bien les châteaux. Une fois la transaction effectuée, les choses sérieuses commencent vraiment. La pierre passion pose la question de sa gestion. Les acquéreurs se dis-

revanche difficile: il n'est possible d'acheter un terrain agricole libre que si on l'exploite. "Une exploitation agricole est plus compliquée car elle doit être obligatoirement gérée par un fermier", confirme Patrice Besse. Il est donc nécessaire de recruter un fermier professionnel ou de louer les terres. Pour trouver de bons prestataires, le passionné peut s'adresser à son agent immobilier, en mesure de le faire profiter de son réseau. Patrice Besse met par exemple ses clients en relation avec l'entreprise Lefèvre, spécialisée dans la restauration de monuments historiques. "On peut adresser des acquéreurs à des entreprises, mais ils nous soupçonnent vite de toucher des honoraires", modère-t-il cependant. "La clientèle vient chercher un agent immobilier pour la transaction: nous sommes là pour

Dans la pierre passion, les acquéreurs cherchent avant tout à gérer leur activité de bout en bout et à se réapproprier un territoire, pour y écrire leur propre histoire

tingent surtout par le temps qu'ils peuvent consacrer à leur bien. "Il y a les acquéreurs qui sont en activité et ne veulent pas de gestion trop lourde et ceux qui ont plus de temps et sont prêts à s'investir. Haras, chasse ou domaines viticoles ou agricoles, ces parcelles se gèrent comme de véritables petites entreprises", prévient Patrice Besse. Des professionnels sont en général déjà présents, et le repreneur poursuit généralement avec le vigneron ou le gar-

fixer la valeur du bien et lui donner une juste appréciation, qu'on justifie par la comparaison." Les services clé en main, même s'ils ont connu leur mode, sont finalement devenus assez rares dans ce type de transaction. "Les acquéreurs font plutôt jouer leur réseau personnel, constate Patrice Besse. Dans la plupart des cas, une fois la transaction effectuée, les clients ne font plus guère appel à leur agence. Ils considèrent que notre travail est terminé." Même avis du

CHIFFRES REVELATEURS

Grande valeur, petits volumes

L'immobilier de prestige se situe au-delà de **1,2 M€** et représente **5 %** des transactions Immobilières, soit 800 000 d'entre elles.

Le panier moyen d'un domaine se situe entre **6 et 100 M€**. Pour la pierre classée, **400 000 et 1 M€**; les très beaux châteaux, entre **5 et 7 M€**.

A lire également

Art de Vivre & Luxe - IMMOBILIER DE PRESTIGE

Le prêt-à-vivre

(Le nouvel Economiste N° 1548 - 23 décembre 2010)



Les archives numériques
Consultation gratuite - lenouveleconomiste.fr



"Lorsqu'un client à une idée fixe, il peut parfois attendre plusieurs années avant de trouver la perle rare." Lionel Macaire, agence Daniel Féau.

s'adresser à un spécialiste qui connaisse la valeur de l'emplacement, le type de cépage, la qualité de la vigne et du sol. De même pour un haras: "Pour