

Gentilhommières, manoirs, châteaux...

Les biens de caractère préservés de la crise

Emplacement unique, absence de nuisances, intérêt architectural ou historique... Les biens de caractère, toujours recherchés, semblent insensibles à la crise, même s'ils font, aujourd'hui, l'objet de négociations.



En Normandie, superbe château du XVII^e siècle et ses communs entourés d'un parc boisé de 13 hectares : à vendre 1 500 000 € par Barnes Propriétés & Châteaux. Le château n'a été vendu qu'une seule fois en six siècles. Il y a deux cents ans.



Ci-dessus, ce manoir percherois des XV^e et XVI^e siècles, inscrit MH, en parfait état, avec dépendances, élégants jardins arborés, verges de bois et topiaires, sur 5,5 hectares : vendu plus de 2 millions d'euros à des Anglais par le groupe Daniel Féau Belles Demeures de France. Ci-contre, en Toscane gerosinoise, à quelques minutes de lecture, dans un parc de 7,5 ha, ce château de 1839 et ses vastes dépendances sont à vendre : 1,895 million d'euros par l'Agence Patricia Besse.

45 hectares et son allée de tilleuls qui s'étend sur quatre kilomètres, il a été vendu pour moins de la moitié de la valeur demandée par les héritiers, soit 12 millions d'euros contre 30 millions affichés lors de la mise en vente par les agences immobilières internationales. Les acheteurs sont d'une rare exigence. Parmi les premiers critères demandés, des propriétés faciles d'accès depuis Paris. « La résilience du marché de prestige tient essentiellement au caractère exceptionnel du lieu par son emplacement unique, la qualité du bâti, l'histoire, le patrimoine », analyse Olivier Brunet. Nous analysons une tendance de fond avec la recherche croissante de biens sans ou avec très peu de travaux, des biens sans aucun défaut, dotés de caractéristiques remarquables. « Notre clientèle, française ou étrangère, cherche en priorité des résidences "pas si secondaires que cela" sur un périmètre géographique volontairement choisi de 200 km autour de Paris », ajoute de son côté David Mercier pour qui le marché des résidences de prestige doit s'analyser au niveau local, et non pas national. Témoin cette belle propriété de 5 hectares dans le Perche, vendue récemment par le groupe Féau pour un peu plus de 2 millions d'euros.



Vue aérienne d'une propriété avec un domaine forestier de 20 hectares dans l'arrière-pays varois (en vente chez Barnes Propriétés & Châteaux).



Ci-dessus, ce château dans l'Oise a été vendu par le cabinet d'Ormesson. Ci-contre, dans le Morbihan, près d'Auray, ce château XVII^e et XIX^e siècle, ses communs, son parc avec un étang de 24 hectares sont à vendre 2 730 000 € (Barnes Propriétés & Châteaux).



C'est un fait, les chiffres sont là. Les années de la crise sanitaire ont permis d'atteindre des niveaux records, tant en volumes de transactions qu'en prix. Souvenons-nous. Les propriétés à la campagne ne se sont jamais aussi bien vendues que dans les années 2020-2022, grâce au développement du télétravail et au nouveau style de vie plus flexible choisis par les actifs et les retraités qui partagent leur temps entre la ville et la campagne. Le marché paraissait insubmersible. Un véritable sentiment d'euphorie dominait. Pour de nombreux acteurs, l'année 2022 fut « celle de tous les records, quels que soient les segments de prix » (Féau). Barnes annonçait une progression de 10 % de son chiffre d'affaires. Depuis quelques mois, « depuis exactement le printemps 2023 », observe Gaullier de Cured, responsable pour la région Centre-Val de Loire chez Émile Garcin, l'engouement est retombé. Le secteur est à deux vitesses. En grossissant à peine le trait, à la traîne, le marché

classique des résidences principales est affecté par la hausse des taux d'intérêt, et devant, plus résistant, celui des maisons secondaires, des biens de caractère. À condition qu'ils dégagent quelque chose de prestigieux, dont les acheteurs sont, en principe, moins dépendants des crédits immobiliers. Rappelons nous ce que nous avons confié (voir Hors-série Immobilier de prestige n°2) Charles-Marie Jotras, le président de Daniel Féau, il y a tout juste un an, lorsque le marché commençait à se contracter : « Le marché du luxe est clairement très résilient et progresse au même rythme que les autres actifs de luxe, comme l'art notamment ». Qu'en est-il aujourd'hui du marché des très belles demeures ? Une chose est certaine, « la plupart des acquéreurs sur le segment des biens de prestige n'ont pas recouru à un prêt bancaire ; ils ne sont donc pas touchés par l'augmentation des taux d'intérêt », constate Olivier Brunet, directeur du département Propriétés et Châteaux chez Barnes. « Face aux vendeurs, les acheteurs sont donc en position de force, ils le savent et en jouent pour négocier les prix », remarque de son côté David Mercier, directeur du département Belles Demeures et Châteaux chez Féau. « Les acheteurs, même s'ils ont des moyens très importants, comparent beaucoup. De leur côté, des vendeurs préfèrent attendre s'ils ne sont pas pressés », nuance Gaullier de Cured. Désormais, les ventes "flash" qui se réalisaient sur un coup de cœur, parfois en moins de 24 heures, n'existent plus. Les négociations ont tendance à être plus longues et plus importantes. Il faut parfois plusieurs mois (92 jours en moyenne) pour que les offres à la baisse soient acceptées. En moyenne, les agences immobilières observent un taux de négociation de 5 à 15 % du prix de cession par rapport au prix de présentation, mais parfois l'écart peut monter jusqu'à plus de 50 % ! À titre d'exemple : le château de MÉNARS, ancienne demeure de la marquise de Pompadour, qui surplombe majestueusement la rive droite de la Loire, à quelques kilomètres de Blois. Propriété du milliardaire libanais Edmond Baysari, qui y avait investi 100 millions d'euros pendant trente ans pour restaurer entièrement la bâtisse, ses dépendances, le parc de

Autre critère fondamental sur lequel la nouvelle génération d'acquéreurs ne transige pas : l'absence de toute nuisance sonore ou visuelle. « Le beau sans nuances pourvu des prestations qui vont avec continue de partir », observe Charles d'Ormesson. « C'est bon simple, explique de son côté Patricia Besse, les manoirs identifiés peuvent faire baisser le prix de 30 à 40 %. Les vendeurs ont quelquefois du mal à comprendre cela ». On privilégie les demeures de caractère bénéficiant d'un environnement de grande qualité ; comprenez un registre architectural reflétant authentiquement et art de vivre à la française, idéalement sans trop de travaux majeurs », complète David Mercier. Si les travaux sont conséquents, cela freine la dynamique d'achat pour des raisons de coûts et de délais... Les tra-

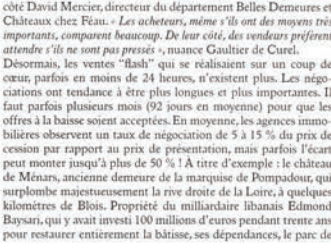
vais sont, en effet, un vrai sujet. Leurs prix ont parfois bondi de 50 % et les délais se sont allongés de plusieurs mois (en raison des livraisons de plus en plus longues). La clientèle qui achète "comptant" ne veut absolument pas se mettre sur le dos une surveillance de chantiers avec les aléas que cela comporte (dépassement des devis, malfaçons...). Autre inquiétude qui grandit chez les propriétaires : la multiplication des normes et de la réglementation sur l'immobilier ancien. C'est notamment le cas de l'assainissement (en cas de vente, il doit être relié avec les nouvelles normes) et, bien sûr, du tristement célèbre Diagnostic de Performance Énergétique (DPE). Si

le Premier ministre Gabriel Attal a annoncé vouloir faire du logement une « priorité », les professionnels attendent à présent des annonces concrètes. À commencer par le DPE. « C'est de la folie », s'insurgent les acteurs immobiliers interrogés. « Je pense pouvoir affirmer sans me tromper que nos clients attendent un calendrier plus souple sur le Diagnostic de Performance Énergétique », précise David Mercier. Il souligne aussi le cas précis d'un acquéreur souhaitant louer tout ou partie de son bien et éviter les

travaux obligatoires sur les biens classés comme passoires thermiques. À partir du 1^{er} janvier 2025, les propriétaires de biens immobiliers classés G auront interdiction de louer leur bien en l'état. En revanche, l'audit énergétique, qui est à présent obligatoire pour le propriétaire vendre d'un bien dont le DPE est classé F ou G, est apprécié des acquéreurs car il permet de mieux évaluer la nature et le coût des travaux à envisager pour améliorer le DPE. « Certains acheteurs réclament

que le diagnostic mètre et autres états parasitaires bois type vrillettes, capricorne, devienne obligatoire (en Normandie notamment), pour des demeures ayant souvent souffert de l'humidité, des intempéries locales... », ajoute encore David Mercier. Aujourd'hui, ce diagnostic n'est pas obligatoire et donc généralement à la charge des acquéreurs. « Attention, côté vendeur : à éviter les vices cachés. D'où notre rôle de conseils les incitant à réaliser à leur charge ce diagnostic », précise de son côté Olivier Brunet. Et d'ajouter : « C'est essentiel d'accompagner nos clients car nous avons un véritable devoir d'information ».

Même son de cloche chez Martial Renaud (Barnes Centre Sologne Val de Loire) qui propose « un accompagnement sur mesure, que ce soit pour l'estimation ou la mise en vente de biens ». La fiscalité immobilière est également un point majeur d'attention. L'année 2024 sera sans doute celle d'une remise à plat de l'IFI, créée en 2017 par Emmanuel Macron pour succéder à l'ISE. Si les tranches du barème, les abattements et plafonnements restent inchangés pour l'imposition en 2024, les règles de calcul pourraient bien changer dans le prochain projet de loi de Finances. Enfin, dernier vœu des propriétaires : stopper les augmentations des taxes foncières qui ont parfois doublé en cinq ans et qui freinent les amoureux du patrimoine. ♦



Ce domaine viticole dans l'Aude est à vendre en exclusivité par le cabinet d'Ormesson.



Cet élégant château en parfait état dans la Sarthe et ses 9 hectares sont à vendre pour 3,3 millions d'euros par le groupe Daniel Féau Belles Demeures de France.



Proche d'Honfleur, dans un parc paysager d'1,8 hectare, cette demeure du XIX^e d'environ 160 m² est à vendre 1 280 000 € chez Émile Garcin.