

Chasse et propriétés : quand la Sologne s'achète

Mode, passion, investissement... Notre territoire fait rêver depuis le second Empire. Pour qui, pourquoi, comment ? Deux agents immobiliers de renom nous expliquent aujourd'hui quelles sont les caractéristiques d'une propriété de chasse dans la Sologne des années 2010.



Les étangs et les chasses : un cocktail toujours aussi détonnant en Sologne...

Jean Renoir a donné une vision persistante de la chasse en Sologne, entendez du territoire avec son bâti, ses propriétaires et ses icônes. C'était *La Règle du jeu* en 1939. Des bois, des étangs, des plaines et des chemins, du gibier, des chasseurs à pied, à cheval, des gardes, des bracos... La Sologne, c'est encore un peu cela. Si, du point de vue cynétique, les espèces les plus chassées et les pratiques ne sont plus du tout les mêmes, le décor et le biotope n'ont pas changé, clôtures mises à part. Avoir une propriété en Sologne, c'est, bien sûr, une chance réservée à une certaine élite. Le marché de l'immobilier, spécialisé dans les transactions de propriétés de chasse, est d'ailleurs une « chasse gardée », au bon sens du terme.

En Sologne, la passion l'emporte sur la mode...

Petite, moyenne ou grande, la propriété de Sologne ne s'échange pas à la légère. Son cours est toujours élevé. Beaucoup d'enseignes immobilières locales sont plus ou moins pourvues de propriétés de chasse, mais on ne cherche pas 150 hectares en Sologne comme on musarde un appartement dans le chef-lieu de département. Nous avons contacté deux agences spécialisées pour éclaircir le sujet : l'agence Patrice Besse, représentée par David Mercier, et la Sologne Reineau, en la personne de François Reineau. La première question que nous leur avons posée est celle-ci : est-ce encore à la mode de posséder une chasse en Sologne ? Les deux agents sont unanimes : « Cette histoire de mode, c'est un peu une idée reçue, répond François Reineau. Cela a pu faire bien chez certains d'avoir une propriété dans la région à un moment donné, mais ce que l'on constate avec l'expérience, c'est la forte implication des futurs propriétaires dans une recherche

poussée du bien idéal. La motivation principale c'est la chasse, et si le faste intervient parfois dans les choix, c'est surtout la qualité du territoire qui va déterminer l'achat. » David Mercier confirme : « C'est avant tout la passion cynétique qui prime. On a affaire à des gens qui vont privilégier un art de vivre plutôt qu'un attribut de représentation sociale. »

Quelle propriété, pour quelle chasse ?

Nos deux experts sont également d'accord sur les définitions qu'ils donnent à l'expression englobante de « propriété de chasse en Sologne ». Pour François Reineau, « il faut déjà distinguer les territoires sans et avec bâti. En effet, de nombreuses ventes concernent uniquement les terres de chasse. Une bonne partie du territoire n'est pas rattachée à un bâti, ce qui permet aux riverains d'avoir la perspective d'étoffer une propriété attenante ou de posséder un territoire offrant

d'autres perspectives en termes de gibier. » Alors il y a de plus ou moins grands territoires à la vente, mais un territoire isolé ne peut pas descendre en dessous d'une quarantaine d'hectares pour prétendre à l'appellation de chasse. Ensuite viennent les territoires équipés de bâtis : **« Nous avons plusieurs grands types de propriétés avec bâti. La clientèle a le choix en Sologne de préférer un bâti traditionnel, comme la longère et autres fermes avec dépendances typiques de brique et de bois. Il y a aussi les manoirs, un peu plus hauts et plus adaptés**

à la réception de nombreux invités, puis les châteaux, plus prestigieux », nous dit David Mercier. Outre les achats d'agrément type villégiature, où le bâti est la finalité principale, les propriétés de chasse peuvent se décliner en trois grands types : jusqu'à 80-100 hectares, entre 100 et 150 et enfin au-delà, dans la limite de 500 hectares.

Le portrait-robot de la propriété type serait donc, grossièrement, une ferme traditionnelle avec une centaine d'hectares répartis également entre bois et cultures et comportant au moins un étang. Les candidats à l'acquisition regardent surtout l'usage cynégétique actuel du territoire et les éventuelles possibilités de transformations et d'aménagements. Il y a des coups de cœur mais, généralement, un acquéreur voit entre cinq et dix propriétés. Le délai de décision peut s'étendre d'un mois à plus d'un an.

Une clientèle exigeante et passionnée

Les experts sont d'accord pour reconnaître aux acheteurs d'aujourd'hui une vraie implication dans la recherche et une connaissance pointue des biotopes et des éventuelles possibilités d'exploitation du territoire en fonction de sa physionomie. L'agence Patrice Besse a pour impératif de présenter des produits immobiliers dits de caractère. David Mercier nous indique la procédure qui est la sienne : **« Nous avons pour principe de présenter très complètement les propriétés. Ce qui implique un travail en amont le plus exhaustif possible, il ne doit pas y avoir de questions sans réponses devant un acquéreur potentiel. Le bien que nous prenons en mandat est tout d'abord parcouru de long en large et le vendeur doit faire état sincèrement de toute éventuelle nuisance ou servitude. Ce qui nous permettra de passer une annonce très documentée sur le site de l'agence. »**

De multiples facteurs

Comme le souligne François Reineau, les acheteurs sont très au fait des données locales en matière de chasse et leurs critères d'achat sont très spécifiques. Ainsi, ils portent une attention particulière aux plans de chasse, aux aménagements cynégétiques existants

comme les miradors, postes de tir, volières, batteries d'agrains, sans oublier le matériel d'entretien... Tout dépend en fait de la superficie du territoire. Au-delà de 100 hectares, on sait qu'il faut déjà un personnel au minimum prestataire pour entretenir le ter-

Les acheteurs potentiels sont très documentés.

ritoire et les abords d'agrément. À partir de 150 hectares, un garde-chasse et/ou gardien devient indispensable. Si la propriété possède une maison de garde, qui plus est pourvue, c'est un atout. Plus on avance dans le détail, plus on peut valoriser le bien de chasse, ou le déprécier ! La clientèle fait aussi très attention aux nuisances de tous ordres comme la proximité d'une autoroute, d'usines... La plus répandue des appréhensions est la présence de servitude de passage. Une propriété coupée en deux par un chemin communal fréquenté sera plus difficile à vendre. C'est même souvent un critère discriminant, voire rédhibitoire. Les baux agricoles sur les parties plaines peuvent aussi être un frein à l'achat, s'ils nuisent à l'exercice cynégétique. Avec une clientèle avertie et attentive, les agences disent finalement travailler dans de meilleures conditions : **« Nous avons plus d'intérêt à effectuer nos transactions avec des clients pointus, car nous pouvons valoriser la sincérité de notre expertise. Ainsi, les bases de discussion sont saines, les aspects positifs et négatifs sont appréciés à leur juste valeur », se félicite David Mercier.**

Un marché plus attentiste depuis la crise

La population d'acquéreurs potentiels est essentiellement parisienne. Pour donner une échelle, François Reineau estime à 70 % le pourcentage de propriétaires actuels, futurs et anciens issus des milieux aisés d'Île-de-France.



Fiscalité et gestion de la forêt

En raison du rôle environnemental majeur que représente l'entretien des forêts sur l'ensemble du territoire et de l'investissement à long terme, dû à l'accroissement, lent mais régulier des arbres, certaines règles fiscales dérogatoires avantageuses s'appliquent aux propriétaires forestiers :

- une exonération de ¼ de la valeur de la forêt dans le calcul de l'ISF et le calcul des droits de mutations à titre gratuit (donation – succession),
- des possibilités d'exonération des droits de mutations à titre onéreux,
- une imposition forfaitaire (basée sur le revenu cadastral) des revenus issus de l'exploitation forestière et de la taxe foncière,
- enfin, DEFJ Forêt, un dispositif d'encouragement fiscal à l'investissement en forêt, permettant des réductions d'impôts sur le revenu.

Source : Agence Patrice Besse.



Avoir une propriété de chasse, c'est aussi avoir la possibilité de bénéficier de quelques avantages fiscaux...

Le reste est partagé entre des acheteurs provenant de toutes les régions de France, surtout du Nord, et quelques étrangers. La proximité de Paris, la facilité

50 hectares en Sologne n'ont pas toujours le même prix.

d'accès et la qualité du domaine chassable sont déterminants. De plus, ces acheteurs ont déjà pour la plupart une connaissance plus ou moins pointue de la région pour y avoir été invités souvent ou même y être actuellement locataires. David Mercier estime à environ 7 ans le renouvellement moyen des propriétaires sur des chasses qui ne sont pas des legs familiaux de longue date et qui, sauf cas de force majeure, restent dans le giron familial. François Reineau et David Mercier font le même constat conjoncturel à l'heure actuelle : « On remarque

nettement depuis deux ans un ralentissement des transactions, et des repositionnements plus fréquents en termes de prix, sans pour autant que les biens s'échangent en deçà de leur valeur de réserve. »

Il est donc très difficile de définir ce que vaut vraiment une propriété type. Crise ou pas crise, toutes les spécificités d'un domaine, la terre, les bois, le bâti et les étangs, ont un prix de cote adopté par tous les experts en immobilier. C'est pour cela que 50 hectares en Sologne ne se négocieront pas partout au même prix. La surface des bâtis ne compte pas tant que leur authenticité, leur caractère, leur état et leur originalité.

Acheter pour rentabiliser, c'est possible

En dehors de l'acheteur passionné, dont le retour sur investissement prendra la forme du plaisir et d'un art de vivre évident, il y a celui qui peut envisager une rentabilité réellement financière. On ne parle pas de la création de domaines de chasse commerciaux, mais plutôt d'une exploitation terrienne affirmée. François Reineau, qui a une longue expérience de

son métier, a vu décliner nettement les chasses commerciales ces dernières années. Par contre, de nouvelles possibilités de valorisation du territoire sont apparues, et quelques-unes procurent des avantages fiscaux non négligeables. David Mercier nous parle d'un de ces dispositifs : « Lorsque l'on achète de la forêt, pour une surface supérieure à 25 hectares, on est assujéti à suivre un Plan simple de gestion de la forêt, mis en place avec un expert forestier. Le propriétaire s'engage à gérer la forêt dans une perspective environnementale encadrée par les pouvoirs publics. Cette obligation est atténuée par une déduction fiscale importante (voir encadré). »

Le développement du tourisme vert touche aussi de plus en plus la Sologne, et des propriétaires plus sédentaires trouvent une opportunité de rentabiliser bâti et territoires en alternance de la période chassée. Chambres et tables d'hôtes, villégiatures à l'année, mise en valeur du biotope façon découverte... C'est un supplément d'activité en plein développement qui peut justifier l'investissement.

La Sologne reste donc un paradis du chasseur dans l'esprit de beaucoup de gens. La chasse n'y est plus ce qu'elle était, mais un retour tangible vers la chasse au petit gibier laisse espérer qu'un jour les scènes de chasse merveilleuse et naturelle aperçue dans *La Règle du jeu* se rejoueront. Il reste que la Sologne n'est pas prête à perdre de sa valeur intrinsèque : l'éthique et la passion des propriétaires présents et à venir décideront de la pérennité de sa valeur d'usage. ▀

Fabien Jacquet

Pour en savoir plus :
Agence Patrice Besse ; David Mercier
Responsable exclusif Sologne
Tél. : 06 63 48 76 75
www.patrice-besse.com

La Sologne Reineau
Christophe Girard et François Reineau
97, rue Georges Clemenceau
41200 ROMORANTIN
Tél. : 02 54 76 02 92
www.immobilier-sologne.fr

Immobilier Remangeon
23, avenue de l'Hôtel de Ville
41600 Lamotte-Beuvron
Tél. : 02 54 88 70 30