ACHETER UN MANOIR OU UN CHÂTEAU

Le prix du rêve

GWENAËL SALIOU

Gilles Durin, de l'agence Patrice Besse, spécialisés dans les biens d'exception.

COMBIEN COÛTE UN CHÂTEAU ? ET QUELS SONT LES DIFFÉRENTS TYPES DE BIENS QUE L'ON TROUVE EN VENTE EN BRETAGNE ? VOICI QUELQUES ÉLÉMENTS DE RÉPONSE APPORTÉS PAR DES AGENTS IMMOBILIERS SPÉCIALISÉS.

PAR **MAIWENN RAYNAUDON-KERZERHO**

"Moi, le matin, je ne vais pas au bureau. Je vais découvrir des propriétés, rencontrer des gens passionnés, les mettre en contact avec d'autres gens passionnés. Ce n'est pas un métier comme un autre, j'assouvis ma passion en permanence ! C'est une chance." Gilles Durin est le responsable régional de l'agence Patrice Besse. Ce réseau de vente immobilière est spécialisé dans les belles demeures, en France et à l'international. Et le quotidien de Gilles Durin est donc fait de visites de manoirs et de châteaux, aux quatre coins de la Bretagne.

Car oui, acheter un édifice historique, c'est possible. "Il y en a sur le marché, aussi bien des châteaux que des manoirs : des châteaux avec une grosse surface habitable, des dépendances et un domaine important, mais aussi des manoirs plus modestes. La Bretagne est une des régions les plus riches en châteaux et manoirs, il y en a plusieurs milliers, ce qui fait qu'il y a un turn-over annuel assez important pour satisfaire la clientèle.

Un manoir du 19e siècle, dans le Morbihan, à vendre auprès de Patrice Besse, 380 000 euros.

Tous les amateurs de patrimoine peuvent s'y retrouver."

C'est également le constat de Catherine Lockwood, de Belles demeures de Bretagne. Cette agence indépendante, basée à Paimpol, rayonne sur toute la région et vend, notamment, des châteaux et des manoirs. "On a la chance d'avoir une région riche en patrimoine, avec des biens répartis dans toute la Bretagne. Bien sûr, on peut dire qu'il y a plus de manoirs quand on s'éloigne un peu des côtes. Les anciens se protégeaient de l'eau, il est donc rare de trouver un manoir face à la mer." Mieux vaut ne pas chercher de manoir sur les îles ou les pieds dans l'eau : la chose est peu courante. "Mais on en trouve quand même dans des lieux insoupçonnables", assure Gilles Durin. "On a beau passer dix fois devant le même endroit, on n'imagine pas qu'il y a un petit chemin qui mène à une demeure magnifique, cachée derrière des arbres..."En revanche, en matière de période historique, tout est possible. "On vient de mettre en vente un manoir du 15e siècle, classé monument historique, qui a conservé de très jolis éléments intérieurs et extérieurs. Mais on trouve toutes les époques. C'est l'avantage de la Bretagne : elle a pu conserver une architecture ancienne, elle n'a pas été trop abîmée...", selon Gilles Durin. Des austères demeures du 15e siècle à l'extravagance du 19e : la palette est donc vaste.

Et à quel prix ? Là encore, la fourchette est large. "Il existe des manoirs à rénover, dont les prix commencent à 100 000 euros. Et cela peut monter jusqu'à plusieurs millions", décrit Gilles Durin. "Tout n'est d'ailleurs pas présenté sur notre site, une confidentialité est parfois demandée par les propriétaires." Quels sont les critères qui justifient un tel écart ? La qualité du bien, d'abord. La localisation, ensuite. Plus on s'approche des côtes, plus les prix augmentent. "Un très joli château en Centre-Bretagne n'aura pas la même valeur que le même très joli château en bord de mer." Avec des micro-marchés où les tarifs explosent : le Golfe du Morbihan ou Dinard, par exemple.

"Forcément passionné"

Et puis, il y a évidemment le niveau des travaux à réaliser. En la matière, le chantier peut parfois s'annoncer titanesque. "On ne peut pas se lancer dans l'aventure sans avoir bien réfléchi à l'aspect financier des choses", confirme Gilles Durin. "Il faut avoir les épaules. C'est un projet qui doit être réfléchi, mûr. Mais ensuite, l'acquisition en elle-même est forcément passionnée. Elle peut aller très vite alors que le projet a été long à se mettre en place. C'est une fois que l'acquéreur sait ce qu'il veut qu'il franchit le pas." Et le rôle de l'agent immobilier est aussi d'aider le futur propriétaire à se rapprocher d'associations et d'institutions qui peuvent l'accompagner dans ses travaux. "Certaines propriétés sont classées monuments historiques, ce qui permet de bénéficier d'aides. Des acteurs du patrimoine, des associations sont là pour accompagner, aider à monter des projets. Ce sont des institutions formidables."

Préparer sa retraite

Reste que, quand on se lance dans ce type d'achats, ce n'est pas par hasard. "L'acquisition d'un château ou d'un manoir, c'est une affaire de passion. Il faut être amoureux des vieilles pierres. Aujourd'hui, il n'y a pratiquement pas d'investisseurs purs...", explique l'agent immobilier. Ce qui entraîne des critères de choix et de sélection bien différents que lors d'un achat classique. Catherine Lockwood décrit : "On ne parle pas du nombre de chambres ou d'une zone géographique particulière, par exemple. Les gens recherchent d'abord un lieu, une histoire, un bâti".

Les clients qui viennent toquer à la porte de ces agences sont avant tout des passionnés, à la recherche d'un type de biens précis. Beaucoup sont Français, et même Bretons d'origine. "Nous avons surtout des clients qui ont soit des origines, soit un attrait pour la Bretagne, et qui préparent leur retraite. Ils achètent en premier pour une résidence secondaire qui deviendra ensuite résidence

principale", explique Catherine Lockwood de Belles demeures de Bretagne.
Mais Patrice Besse accueille également de plus en plus d'étrangers : "Principalement des Européens, Britanniques, Hollandais, Allemands, Suisses Autrichiens, Irlandais, mais pas seulement. Des Américains aussi. Les Chinois, eux, connaissent moins la Bretagne, ils préfèrent le Sud, Paris ou le Bordelais".
Ce qui leur plaît dans la région ? La qualité de vie, la discrétion des habitants et… le climat. Patrice Besse, responsable de l'agence du même nom, l'affirme : certains commencent à se lasser des températures estivales dans le Sud devenues infernales… "Le changement climatique, on en entend beaucoup parler auprès de nos acquéreurs. Ça fait trente ans que je fais ce métier. J'ai beaucoup vendu en Bretagne dans les années 1980-90, la région était à la mode. Ensuite, elle a eu une moins bonne image pendant quelque temps. Et là, depuis deux ou trois ans, on ressent vraiment qu'il se passe quelque chose pour la Bretagne, et aussi pour la Normandie. Je pense que ces histoires de réchauffement climatique y sont pour quelque chose…"
Climat, authenticité, état d'esprit : ce sont les explications qui parviennent à Gilles Durin pour justifier un choix breton. "Ici, on a beau posséder une belle propriété, on ne sera pas montré du doigt, il n'y aura pas mille touristes qui viendront regarder. On est dans une région qui est à l'antipode d'autres. C'est un environnement plaisant que recherchent nos clients."

Un marché dynamique

Voilà pour les acheteurs. Et les vendeurs, qui sont-ils ? Existe-t-il encore des châteaux restés dans le même giron familial depuis des siècles mis un jour sur le marché ? "Bien sûr", répond Catherine Lockwood. "Ce sont d'ailleurs des propriétés où le délai entre la décision de vendre, la première prise de contact et la mise en vente effective est plus long." Gilles Durin abonde : "Ce sont des propriétaires qui ont fait un tour de table familial, qui ont vu qu'il n'y avait pas la possibilité qu'un enfant ou un proche récupère le lieu. Alors, c'est la dernière solution. C'est toujours l'ultime recours, toujours. Et c'est vraiment la mort dans l'âme qu'ils se résignent. C'est difficile pour eux de se dire qu'ils sont la génération qui vend, c'est un peu une trahison par rapport à l'histoire, aux ancêtres. Dans ce cas, la vente ne peut se faire que s'ils sentent que l'acheteur respectera le lieu".
Le marché de l'immobilier de prestige, à en croire nos interlocuteurs, se porte en tout cas plutôt très bien. "2018 a été assez dynamique", affirme-t-on à Belles demeures de Bretagne. "Et 2019 s'annonce bien également." Chez Patrice Besse, où on traite plusieurs dizaines de transactions bretonnes par an, même constat : "Il y a toujours des acquéreurs, et même plus que jamais depuis deux ou trois ans. Auparavant, la crise était passée par là, on stagnait. Mais là, il y a un engouement très fort, porté en partie par une clientèle étrangère". ◆

Une chapelle à vendre avec un manoir du 16e siècle, et des dépendances, dans le Morbihan. Prix : 1,4 M € (Patrice Besse)