

## Dossier immobilier

par Humbert Rambaud

Belles demeures

# Le marché de prestige toujours préservé de la crise

Emplacement unique, intérêt architectural ou historique... Les demeures de caractère, toujours demandées, paraissent insensibles à la crise. État d'un marché spécifique.



En Haut-Anjou, proche d'Angers, au cœur d'un domaine de 71 ha, ce magnifique chateau XV-XVII<sup>e</sup> siècles (classé ISMH) est à vendre 3,5 millions d'euros (honoraires à la charge du vendeur) par le cabinet Le Nail.

C'est indéniable. Les années de crise sanitaire qui avaient permis aux propriétaires à la campagne d'atteindre des records, tant en matière de transactions que de prix, paraissent bien loin. Le marché avait plébiscité le développement du télétravail et le nouveau style de vie plus souple choisi par les actifs et les retraités qui partageaient leur temps entre la ville et la campagne. Las. L'euphorie est retombée depuis, constatent les acteurs du secteur, au printemps 2023. Mais cela ne signifie aucunement que ce marché soit uniforme, monolithique. C'est même tout le contraire.

En schématisant, le marché classique des résidences principales continue d'être affecté par la hausse des taux d'intérêt, et ce qu'il faut bien appeler l'incertitude économique. À rebours, celui des maisons secondaires, des biens de caractère, tire toujours son épingle du jeu, qui plus est quand il s'agit de très belles demeures. « Le marché s'est étonnamment bien tenu. Les acheteurs sont toujours là, ne veulent pas attendre et veulent se faire plaisir », constate Olivier Brunet, directeur du département Propriétés et Châteaux chez Barnes. Même son de cloche chez Hervé de Maleissye, directeur du cabinet Le Nail, qui officie particulièrement dans tout l'ouest de la France. « L'année 2024 a été plutôt dynamique dans ce secteur. Certains de nos clients ont visiblement arbitrés leur patrimoine en faveur



Situé au cœur du Perche, en Normandie, à seulement 1 h 30 de Paris et à 10 mn d'une sortie d'autoroute, ce chateau classé MH est à vendre 3,18 millions d'euros (honoraires en sus) par Barnes Propriétés & Châteaux.

d'un investissement immobilier ». Premier point commun de cette clientèle : n'ayant pas recours à un prêt bancaire, elle n'est donc pas touchée par l'augmentation des taux d'intérêt.

Attention, les demeures en question doivent répondre à un certain nombre de conditions, d'abord celle d'une rare exigence, notamment quand la clientèle potentielle est internationale. « Il ne faut jamais oublier que les étrangers recherchent chez nous à la fois une part d'histoire et d'art de vivre à la française », explique David Mercier, directeur du département Propriétés Belles Demeures et Châteaux du groupe Daniel Féau. Un sentiment partagé par Olivier Brunet : « Ils veulent l'excellence par son emplacement unique, la qualité du bâti, l'histoire, le patrimoine. D'une manière générale, étrangers ou non, ils cherchent de l'émotion. L'idéal est la propriété, la demeure à taille humaine ». « Il faut toujours avoir en mémoire qu'une propriété, c'est un équilibre entre un environnement, une architecture et une qualité d'entretien, et qu'un bien singulier est, par définition, rare »,

précise de son côté Hervé de Maleissye. Rappelons que la France compte environ 40 000 châteaux, qu'en moyenne 400 d'entre eux changent de mains chaque année avec un prix moyen de transaction d'environ 1,5 million d'euros.

Premier critère exigé : la facilité d'accès depuis Paris, que cela soit par l'autoroute ou par TGV. « 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, même jusqu'aux portes de la Bourgogne et du Val-de-Loire », précise David Mercier. « Le marché sur ce type de biens doit être au maximum à 2 heures de Paris, soit environ 150 kilomètres », constate pour sa part Olivier Brunet. L'éloignement de la capitale fera baisser le prix d'autant. Ainsi, une propriété quasi identique à 5 heures de route de Paris, mal desservie par le train, sera à 50 % du prix du même bien à 2 heures de la capitale.

Dans un village médiéval de la campagne lyonnaise, l'Agence Patrice Besse propose ce chateau Renaissance de 1500 m<sup>2</sup>, partiellement inscrit MH et aménagé en hôtel, ses dépendances et son jardin pour 3,99 millions d'euros.





Photo cabinet Le Nail

Superbe château classé des XVI<sup>e</sup>, XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles à vendre (cabinet Le Nail), aux portes de Poitiers, entouré de 46 ha de prairies et de bois. Prix sur demande.



Photo Barnes

Sur un peu plus de 4 ha, cette ancienne abbaye proche de Compiègne est à vendre pour 1,69 million d'euros (Barnes Propriétés & Châteaux). Honoraires à la charge du vendeur.

Autre critère fondamental sur lequel les acquéreurs potentiels ne transigent pas : l'absence de toute nuisance sonore, visuelle et olfactive. Bref, pas de vue imprenable sur une zone industrielle ou d'activités, pas de présence d'éoliennes, pas de lignes à haute tension à proximité, pas de routes qui traverseraient la propriété, pas d'élevage de bétails, de porcs ou de poulets... Sans oublier que la demeure ne devra pas se situer sur un couloir aérien. Enfin, elle devra bénéficier d'une parfaite connectivité (fibre, 4 ou 5 G...).

Le château, le manoir ne devra pas – c'est essentiel – comporter de travaux majeurs à réaliser, du type toiture, électricité, plomberie, chauffage... « *Le bien devra être habitable tout de suite. Les acheteurs ne veulent plus attendre* », confirme Olivier Brunet. On le devine : la "grosse baraque" avec des trous dans un toit qui fait 2 ou 3 hectares, qui se dégrade d'hiver en hiver, ne séduit guère. Si les travaux sont conséquents, cela freine la dynamique d'achat

pour des raisons de coûts et de délais... Les travaux sont, en effet, un vrai sujet. Leurs prix ont parfois bondi de 50 %. 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...). Avec une nuance toutefois : le cas d'acquéreurs personnes physiques, plus encore morales, capables d'investir plusieurs millions d'euros dans une demeure classée Monument Historique (dans une perspective de revente), donc de bénéficier d'avantages fiscaux conséquents, et par là même de sauver le patrimoine français. Précisons que la fiscalité immobilière reste un point majeur d'attention, avec l'instabilité politique qui s'est installée depuis la dissolution décidée par Emmanuel Macron avant l'été. Une instabilité qui peut se traduire par une remise à plat de l'IFI, et qui s'est traduite par un alourdissement de l'impôt pour les catégories les plus aisées. Sans oublier une fiscalité foncière toujours plus lourde pour compenser la dégradation des finances des collectivités territoriales.

Autre inquiétude qui grandit chez les – futurs – 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 refait avec les nouvelles normes) et, bien sûr, du tristement célèbre Diagnostic de Performance Énergétique (DPE). On ne parle pas ici des demeures classées MH, qui ne sont pas soumises, et c'est heureux,



Photo cabinet Le Nail

Ce très bel ensemble dans le Perche, près de Senonches, sur plus de 20 ha, est à la vente pour 1,17 million d'euros, honoraires à la charge du vendeur (cabinet Le Nail).



Photo Barnes

Photo Patrice Besse

A une heure de Toulouse et aux portes du Gers, dans ce magnifique village, ce château gascon, une commanderie templière, et ses nombreuses dépendances autour d'un jardin clos, sont à vendre pour 1,19 million d'euros (agence Patrice Besse).



En Normandie, proche de Cormeilles, ce manoir normand de 380 m<sup>2</sup> et son parc de 5,6 ha sont à vendre pour 1,39 million d'euros (Barnes Propriétés & Châteaux).

au DPE. Pour le reste, « *c'est de la folie* », s'insurgent les acteurs immobiliers interrogés. Avoir une vieille demeure classée F ou G n'a pas grande signification. Sans oublier qu'isoler totalement ce genre de bien peut s'avérer mauvais dans la mesure où il est nécessaire que l'air circule pour éviter l'humidité, synonyme de moisissures et de champignons.

En revanche, l'audit énergétique, qui est à présent obligatoire pour le propriétaire vendeur 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 vrillette, capricorne, devienne obligatoire (en Normandie notamment), pour les mêmes raisons de transparence, pour des demeures ayant souvent souffert de l'humidité, des intempéries locales...* », précise David Mercier. Aujourd'hui, ce diagnostic n'est pas obligatoire et donc généralement à la charge des acquéreurs.

Quoi qu'il en soit, souligne Olivier Brunet, « *attention, côté vendeurs, à éviter les vices cachés. D'où notre rôle de conseils les invitant à réaliser ce diagnostic. C'est essentiel d'accompagner nos clients car nous avons une obligation réglementaire* ». « *On peut même les accompagner après la signature, comme de*

*trouver des entreprises, des artisans* », ajoute David Mercier.

« *Le beau sans nuisances pourvu des prestations qui vont avec continue de partir* », observe Charles d'Ormesson, du cabinet éponyme qu'il dirige avec sa sœur, Sophie. Oui, mais à quel prix ? « *D'une manière générale, les prix se sont tassés* », constate Olivier Brunet, même si, précise de son côté Hervé de Maleissye, « *nos clients internationaux ont des références de prix de l'immobilier qui sont bien au-dessus du marché français. Ce qui peut nous paraître cher, l'est beaucoup moins pour eux* ». Dans les faits, « *face aux vendeurs, les acheteurs sont donc en position de force, ils le savent et en jouent pour négocier les prix, remarque David Mercier. Les acheteurs, même s'ils ont des moyens très importants, comparent beaucoup* ». À rebours, il y aura peu de négociations si l'expertise a été bien faite, c'est-à-dire au prix du marché. « *Quand c'est au prix*, constate Olivier Brunet, *cela peut aller très vite après la première visite. C'est ce que l'on appelle des ventes éclair* ». Par exemple, le cabinet Le Nail a vendu une jolie demeure classée MH dans l'Ouest à 600 000 euros sans aucun rabais.

Les acheteurs, qui sont-ils au bout du compte ? « *Chez Barnes, c'est moitié-moitié entre les Français et les étrangers* », constate Olivier Brunet. « *Nous avons toujours des Français, qui aiment les propriétés* », souligne Hervé de Maleissye. Mais une chose est certaine, plus le prix monte, plus les étrangers sont présents. Ainsi, « *pour les biens supérieurs à 5 millions d'euros, les étrangers représentent 75% de nos ventes* », explique Olivier Brunet. ♦



Photo cabinet Le Nail

Dans le Cotentin, ce manoir des XVI<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup>, classé ISMH, au cœur du bocage normand, est à la vente pour 692 250 euros, honoraires inclus (cabinet Le Nail).