Oise Hebdo

DOSSIER IMMO LUXE

Propriétés de luxe

Les ventes de belles propriétés font du bien au budget du conseil départemental

Il y a actuellement une centaine de propriétés à vendre dans l'Oise qui valent plus d'un million d'euros. Les sites d'agences immobilières exposent en effet sur internet leurs maisons, manoirs, châteaux qui dépassent le million d'euros dans l'Oise. En faisant le décompte des propriétés de prestige, on arrive à une centaine d'unités.

Si l'on estime qu'il faut environ un an pour vendre un bien de ce prix là. Si l'on ajoute les propriétés qui ne sont pas affichées (on imagine que certains hauts dignitaires du Moyen-Orient ne montrent pas leurs domaines sur internet), le montant total des ventes de luxe se situe entre 100 et 200 millions d'euros dans l'Oise, par année.

Avec une taxe départementale de 4,5% sur les cessions, intitulée droits de mutation à titre onéreux, et parfois appelée frais de notaires, les recettes du Conseil départemental découlant des ventes de ces super-propriétés s'élève entre 5 et 10 millions d'euros.

Soit entre 5 et 10% des recettes annuelles du Département en ce domaine puisque quelque 100 millions d'euros sont attendus dans les recettes départementales au titre de l'année 2025.

La situation du marché immobilier de luxe n'est donc pas un épiphénomène et mérite donc un peu d'attention.

Les grandes agences immobilières spécialisées dans le haut du marché s'appellent Marc Foujols, agence originaire de la l'Oise, Le Nail, Patrice Besse, Barnes (qui d'ailleurs sponsorise régulièrement les compétitions de polo à Apremont), Lloyd & Davis, Kretz Family Real Estate (bien connue en raison de la série Netflix : L'Agence), Daniel Féau, Knight Frank, Coldwell Banker, Emile Garcin, John Taylor (agence très luxueuse spécialisée dans le haut du marché de la Côte d'Azur et de Paris). Cette liste n'est pas exhaustive bien sûr.

Dans le secteur de Chantilly

Deux châteaux à 5 millions d'euros !

405 mètres carrés, 11 pièces, 4 salles de bains, 20000 mètres carrés de terrain, ce château de Gouvieux, proposé par plusieurs agences, est à vendre pour 5 millions d'euros. (ph. Côté Immo)

L'agence Marc Foujols propose à la vente ce château à 5 millions d'euros, bien isolé en pleine forêt, à proximité du champ de course de Chantilly. (photo Marc Foujols)

L'expert

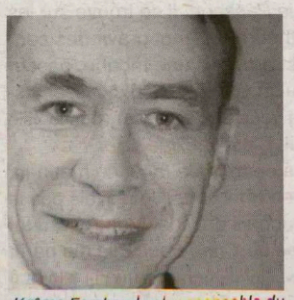
Jérôme Ferchaud, agence Patrice Besse : «Aujourd'hui, le luxe, c'est l'espace»

«Aujourd'hui, le luxe, c'est l'espace. Les clients les plus fortunés recherchent des propriétés où l'on se sent bien, où l'on est protégé. Ils veulent une garantie que leur environnement sera préservé et ils cherchent à éviter de se trouver à proximité d'un lotissement, d'une zone d'activités industrielle ou encore d'un bassin de décantation. Il leur faut au minimum un grand jardin ou un un parc», indique Jérôme Ferchaud, responsable de l'Oise à l'agence Patrice Besse.

Jérôme Ferchaud est bien connu dans l'Oise. C'est lui qui avait en charge la vente de l'église anglicane baptiste de Compiègne, Saint Andrew, un bien tout à fait atypique.

Il est par ailleurs secrétaire général de Sites et monuments, une association de défense du patrimoine bâti et naturel à vocation nationale.

L'agence Patrice Besse compte 200 collaborateurs dans toute la France. Elle est spécialisée dans les «propriétés et biens de caractères».



Jérôme Ferchaud est responsable du département de l'Oise au sein de l'agence Patrice Besse. Il est expert en patrimoine et environnement en tant que secrétaire général de l'association nationale Sites et monuments. (photo LinkedIn)

Mais attention, ce qui prime aujourd'hui, c'est l'espace. *«Si vous avez une très belle maison avec 1500 mètres carrés de terrain, ce n'est pas évident à commercialiser Ou alors le prix de vente sera fortement revu à la baisse.»*

Dans l'Oise, c'est pareil, les clients recherchent une propriété de grand standing avec un bel environnement qui les protège des affres de la modernité.

LA CLIENTÈLE INTERNATIONALE POURRAIT REVENIR

Quant à l'état du marché de la propriété de luxe, Jérôme Ferchaud estime qu'il est un peu moins actif aujourd'hui. Il y a eu un boum après le Covid. Cela s'est bien ralenti depuis l'année dernière mais il attend une reprise de la clientèle internationale.

Surtout de la part de la Grande-Bretagne, des Pays-Bas et de la Belgique. Des pays qui apprécient beaucoup la Picardie et notamment l'Oise en raison de la proximité avec Paris et avec les activités hippiques de Chantilly.

Cette clientèle trouve que les prix pratiqués en France sont plutôt accessibles. Surtout pour les Britanniques qui comparent les valeurs des propriétés du Kent ou du Sussex avec la Picardie. Pareil pour les Belges. Et c'est là que se retrouve l'argument de l'espace. Les mètres carrés de terrain entourant les propriétés restent beaucoup plus abordables du côté français.

UN USAGE RÉSIDENTIEL MAIS AUSSI PROFESSIONNEL

Les clients de ces très belles propriétés sont à la recherche de biens pour leur agrément mais aussi pour leur usage professionnel.

Souvent, note Jérôme Ferchaud, il y a un projet commercial derrière l'acte d'achat. Les personnes intéressées peuvent avoir un projet de centre d'accueil pour des séminaires professionnels ou pour l'organisation de réceptions. Ils peuvent aussi coupler leur achat avec une activité de chambres d'hôtes, de gîte ou aussi développer des activités en relation avec le monde hippique.

La notion de résidence principale et résidence secondaire tend à se confondre. Avec le développement du télétravail, les propriétés à la campagne sont occupées trois ou quatre jours par semaine.

Le reste du temps, les clients importants possèdent un pied-à-terre à Paris, Bruxelles, Londres, et parfois une autre propriété en bord de mer.

«Certains clients me disent qu'ils n'investissent pas une telle somme d'argent pour passer uniquement le week-end sur place et entendent bien profiter de leur bien plusieurs jours par semaine», ajoute Jérôme Ferchaud.

Propos recueillis par Vincent GÉRARD