

Le marché des châteaux, lui aussi touché par la crise immobilière



Les châteaux abandonnés, comme celui-ci dans le Bordelais, sont particulièrement difficiles à vendre. Jerome - stock.adobe.com

DÉCRYPTAGE - Les belles demeures anciennes n'échappent pas aux difficultés du reste du marché immobilier avec des baisses de prix pouvant atteindre 25%. Mais les biens de qualité ou ceux affichés avec un tarif raisonnable résistent bien mieux.

Les banques ne prêtent plus et les vendeurs sont trop gourmands. Telles sont les explications que l'on entend dans la bouche des acheteurs de logements et des experts immobiliers [pour expliquer la crise qui touche le logement](#). Malgré leur prestige, les [châteaux](#), au nombre de 40.000 environ en France, ne dérogent pas à la règle. « *Certains propriétaires ont cru que, comme les biens situés en bord de mer ou les biens exceptionnels en ville, les châteaux suivraient la tendance inflationniste. C'est oublier que le marché des châteaux est moins liquide* », explique Olivier de Chabot-Tramecourt, président du Groupe Mercure, qui a vendu plus d'une centaine de châteaux en 2022 au prix moyen de 880.000 euros.

Ce qui est vrai pour les appartements ou les maisons, l'est aussi pour les châteaux mais aussi d'autres biens d'exception : pour concrétiser une vente, leurs propriétaires doivent concéder des baisses de prix. Car le contexte inflationniste, la hausse des taux de crédit ou encore l'augmentation des prix des matériaux pour rénover les demeures de prestige, à l'oeuvre depuis 18 mois, s'appliquent également. Mais là où les décotes s'échelonnent entre -5% et -10% pour le marché traditionnel, elles peuvent être bien plus élevées pour les châteaux. Un comble pour des biens qui peuvent être classés aux Monuments historiques !

« *Nous avons vendu des biens avec des baisses de 20% à 25%* », affirme Olivier Brunet, directeur de [Barnes Propriétés & Châteaux](#). *Ce sont des propriétaires qui ont raté le coche et ont surévalué leur château alors que le marché était en train de baisser.* » En Bretagne, le propriétaire d'une maison néobretonne d'environ 300 m², en vente depuis deux ans, sans dépendances mais avec une « *petite vue sur la mer* », a dû concéder une baisse de 30% sur son prix! Le prix de départ était «

trop ambitieux », selon Barnes qui, malgré ce tarif surévalué, n'a pas hésité à prendre le mandat. « *Notre travail et les conseils que les médias prodiguent commencent à payer : les vendeurs sont désormais plus à l'écoute et prêts à faire des efforts* », ajoute Olivier Brunet.

Une concurrence inattendue

Du côté du Groupe Mercure, la stratégie est inverse. Si le prix est jugé trop élevé, ce spécialiste des châteaux en France refuse le mandat. « *Un propriétaire bien conseillé n'aura jamais à subir une baisse de 20 à 25 %* », souligne Olivier de Chabot-Tramecourt. *Le marché des châteaux est très technique et n'est pas le miroir aux alouettes que l'on croit. Les négociations dépassent rarement les 8% à 10% chez nous.* » Ces trois dernières années, cette stratégie a obligé le Groupe Mercure à renoncer à commercialiser une centaine de châteaux. « *Je pense qu'environ un tiers va revenir dans notre portefeuille* », estime Olivier de Chabot-Tramecourt. La plupart de ces biens sont souvent surestimés, aux dires de cet expert, parce qu'ils font l'objet d'une succession qui peut donner lieu à une surenchère entre héritiers, ou d'une indivision, connue pour être inflationniste. Mais pas que.

« *Évidemment, dans le contexte actuel, certains acquéreurs tentent leur chance en réclamant un fort rabais, mais ils n'obtiennent jamais chez nous les grosses ristournes que certains évoquent* », souligne Patrice Besse, à la tête du réseau spécialisé dans les biens de caractère qui porte son nom. D'ailleurs, il va même jusqu'à évoquer un « *très bon marché* » avec des acquéreurs en recherche active et des vendeurs attentifs pour ne pas positionner leur bien trop cher. Et c'est bien là le secret des négociations réduites. « *Hier encore, je visitais un château entre Lyon et Valence pour lequel le propriétaire avait engagé une somme colossale de travaux, sans doute 1 million d'euros sur 30 ans, explique Patrice Besse. Il n'empêche, ce château vaut actuellement selon moi plutôt 700.000 euros. Et mon travail, c'est aussi de rappeler au propriétaire qu'il a récupéré une partie des frais engagés sous forme de subvention et de défiscalisation.* » Car malgré les surcoûts de fonctionnement et d'entretien, les châteaux bénéficient d'avantages fiscaux non négligeables sans oublier la possibilité de générer d'importantes recettes par une exploitation commerciale, touristique, culturelle..

Cela n'empêche pas certains propriétaires de biens de prestige de surévaluer leur bien pour concrétiser l'achat d'un autre bien immobilier qu'ils peinent à négocier. C'est « *l'effet ciseau* » qui peut entraîner les propriétaires dans un engrenage stressant : acheter avant de vendre. Pour y remédier, certaines piqûres de rappel s'imposent. Certes, les châteaux sont un marché de niches : sur les 40.000 demeures qui existent en France, seulement 2 à 3% maximum sont à vendre, selon le Groupe Mercure. Et pourtant, il faut savoir jouer des coudes car des biens inattendus leur font concurrence. Et les vendeurs n'en ont pas toujours conscience. « *Si le prix d'un château est trop élevé, certains acheteurs n'hésitent pas à basculer sur un autre bien. Il peut s'agir de fermes restaurées ultramodernes ou de villas* », alerte Olivier de Chabot-Tramecourt.