

Qui veut un château ?

PATRIMOINE Selon les agences immobilières spécialisées, de nombreux biens d'exception sont en vente. La situation en région devient critique.

Près de Quintin, dans les Côtes-d'Armor, le château de Robien et ses 150 hectares de terres ne trouvent pas preneur. BARNES

Les habitants du Foël, dans les Côtes-d'Armor, guettent le moindre mouvement autour du château de Robien. De temps en temps, les fenêtres s'ouvrent, afin de laisser passer l'air. Puis, plus rien. Construit au XVIII^e siècle, nanti d'une vingtaine de pièces, d'une chapelle, de dépendances et de 150 hectares de terres (dont un parc à l'anglaise de 40 hectares), le château fit les grandes heures de la famille Robien. Elle qui a donné quatre présidents au Parlement de Bretagne et un ministre à la République se trouve dans la même et cruelle situation que bien d'autres propriétaires : à cause d'une succession difficile, son fief familial a été mis en vente. Selon la presse locale, il fut dans un premier temps proposé à 4,2 millions d'euros, avant de chuter à 2,1 millions. Mais même à ce prix, le bien n'a toujours pas trouvé preneur.

400 kilomètres plus au sud, une autre Belle au bois dormant attend son Prince, le château de Ménars. Situé près de Blois, ancienne demeure de M^{me} de Pompadour, Ménars fut mis en vente il y a deux ans par son propriétaire, Edmond Raysari. Alors qu'un groupe hôtelier s'appretait à entrer dans la danse, rêvant de transformer ce château de 62 pièces en hôtel de charme, le propriétaire est brusquement décédé. Depuis l'affaire traîne, les nombreux frères et sœurs d'Edmond ne parvenant pas à s'entendre - certains estimant que leur frère aurait dû proposer plus de 30 millions d'euros au groupe hôtelier. Selon les agences immobilières spécialisées, Barnes, Propriétés de France, Le Nail ou **Patrice Besse**, pour ne citer qu'elles, jamais autant de biens d'exception n'ont été mis en vente qu'aujourd'hui - certains parlant de 1500 châteaux, contre 800 il y a à peine huit ans. C'est une sorte de record pour un marché considéré comme à la fois « prestigieux et compliqué » par ces professionnels.

« Fin d'un cycle générationnel »

Symbole d'élégance et d'un certain savoir-vivre, les très belles demeures chargées d'histoire continuent de faire rêver, y compris à l'étranger. Mais pour qu'elles trouvent un nouveau propriétaire, il faut qu'elles soient en parfait état, chauffées, dotées d'une piscine et, si possible, situées près de Paris. « En région parisienne, on trouve une clientèle de prestige, affirme Patrice Besse, de l'agence Besse. Et si le prix est le bon, ce qui n'est pas toujours le cas, elle n'hésite pas à franchir le pas. » Plusieurs fortunes viennent de « s'offrir » des châteaux en Ile-de-France, dont l'entrepreneur Franky Mulliez, qui a acquis en 2018 Dampierre dans les Yvelines, jusque-là entre les mains du duc de Luynes.

Un autre sort est réservé aux merveilles situées en région, dont les prix de vente souvent ridiculement bas masquent mal le prix astronomique des travaux à venir :



elles cherchent vainement un nouveau souffle. Silonnant les campagnes, Julien Marquis, à la tête de l'association Adopte un château, connaît bien ces demeures « qui ne peuvent pas être considérées comme un produit de placement » mais ne demandent qu'à revivre. « Elles sont légion dans le Bourbonnais, ancien fief des rois de France. Mais personne n'en veut, car il n'y a ni commerces, ni école à proximité », constate-t-il. Les offres, estiment les professionnels, sont d'ailleurs parfois surévaluées, les prix réels ayant chuté de 50 % ces dix dernières années.

Au premier chef de ceux qui vendent ou voudraient vendre se trouvent les grandes familles qui n'en peuvent plus de porter tout à bout de bras et finissent par jeter l'éponge. Elles le font avec des sentiments mitigés, la délivrance se mêlant à un fond de culpabilité de devoir mettre fin à des siècles d'aventure familiale. Ces ventes se font d'ailleurs souvent dans une relative discrétion. « Ces propriétaires se trouvent à la fin d'un cycle générationnel, explique Gonzague Le Nail, un des meilleurs experts de la question. Les grands-parents gérant en bon père de famille, en s'appuyant sur les revenus des terres. Les parents, qui n'avaient plus les terres, ont

commencé à se trouver en difficulté. Quant aux petits-enfants, ils préfèrent Londres ou Shanghai à une vie campagnarde. » Même lorsqu'un compromis familial est trouvé - on habite la semaine à la ville, le week-end au château -, la tâche peut s'avérer dantesque. « Le poids des travaux qu'il faut inévitablement faire pèse sur les esprits. Pour certains, je n'hésiterai pas à parler d'une souffrance », avance Philippe Toussaint, président depuis quinze ans des Vieilles Maisons Françaises.

Une tranche de vie

En marge de ces ventes dues à un manque de relève, se développe un nouveau marché, celui des « néopropriétaires ». Depuis une vingtaine d'années, on y a arriver une foule de cadres ou d'entrepreneurs, la cinquantaine bien entamée, tentés par une vie dans le beau. « Un édifice ancien permet d'afficher une certaine réussite et un goût pour l'histoire », juge Gonzague Le Nail. Ces quinze gèrent leur bien en gestionnaires, et proposent la plupart du temps des chambres d'hôtes ou des locations. Grâce à eux, une partie des restaurations sont assurées, et le niveau de confort monte dans les pièces.

Mais ces néopropriétaires ne songent pas forcément à transmettre, et s'offrent juste une tranche de vie. Lorsqu'ils ont d'autres priorités ou d'autres opportunités, ils revendent ce qui a été une part de rêve. Celui de Villette, à Condécourt dans le Val-d'Oise, racheté par un Russe il y a cinq ans et rénové par le décorateur Jacques Garcia, est de nouveau en vente. Et l'emblématique demeure des Beistegui, le château de Groussay (78) vendue et revendue plusieurs fois, est entre les mains d'administrateurs judiciaires, qui recherchent un nouveau propriétaire. « Le taux de rotation d'un château est passé en moyenne de quinze ans à environ huit ans », remarque Olivier de Lorgeril, président de la Demeure historique et propriétaire de la Bourbonnais, dans le Morbihan. Ce dernier va lancer les États généraux de la transmission, au sein de la Demeure historique. Et réclame un « plan Marshall » sur le patrimoine privé, de la part de l'État. « Lorsque j'entends un député dire que les monuments sont improductifs, ou que Bercy parle de niches fiscales pour les aides aux monuments historiques, je sors de mes gonds. Tous ces châteaux, ce sont l'avenir des territoires. » ■

1500
châteaux
seraient en vente
actuellement,
un chiffre très élevé

20 000
monuments
inscrits ou classés
appartiennent à des
propriétaires privés