



Devenir châtelain pour le prix d'un bel appartement parisien



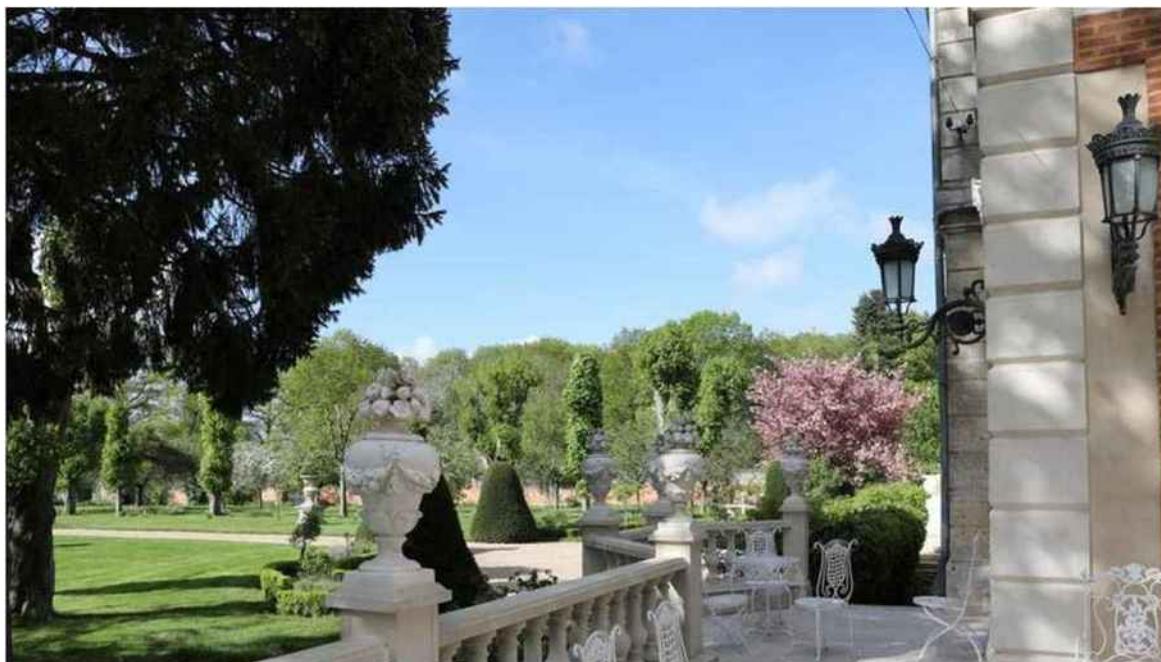
Devenir châtelain au tarif d'un trois-pièces parisien, ce n'est plus un rêve. Pour un prix moyen avoisinant les 800.000 euros, vous pouvez acquérir un des 40 et quelque mille châteaux que compte la France. Certains édifices, à l'instar d'un site seigneurial situé dans l'Orne (61), sont même à vendre pour moins de 400.000 euros mais vous aurez certainement des travaux - beaucoup sans doute - à prévoir.

Alors que les prix de l'immobilier ne cessent de grimper en France, ceux des châteaux reculent. Depuis 2008, ils ont chuté de 25%. Aux dires des spécialistes, il semble que le marché ait atteint son plancher. *«Le prix moyen auquel nous avons vendu 162 châteaux cette année reste très bas: autour de 750.000 euros en moyenne»*, explique Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Mercure. Une aubaine pour les amateurs de belles pierres.

Même si les acquéreurs hexagonaux restent majoritaires, les châteaux français attirent de plus en plus d'étrangers. C'est notamment le cas en Ile-de-France où ils représentent 50% des transactions, selon le réseau Barnes. La proximité avec Paris n'y est sans doute pas étrangère. Un atout qui séduit particulièrement les acheteurs du Moyen-Orient. *«Ils recherchent des*



châteaux à proximité de Paris mais au calme, sans aucuns travaux. Ils savent qu'ils sont en position de force sur le créneau des grands châteaux», déclare David Mercier, directeur du département châteaux de Belles demeures de France, une agence du réseau Daniel Féau.



Car si les Français ont une vraie passion pour les petits châteaux, la part des acquéreurs étrangers s'élève dès que la surface, et donc le prix de vente, augmente. Elle est de 40% pour les châteaux à plus de 1,25 million d'euros contre 15% pour ceux en dessous de cette somme. «*À moins de trois millions d'euros, les acheteurs sont Français et s'adonnent à leur passion des*



vieilles pierres. À plus de trois millions d'euros, ils sont Américains pour la Normandie et Asiatiques pour les châteaux adossés à des vignes (Bordelais, Bourgogne)», poursuit David Mercier.

Une nouvelle vague d'acquéreurs

L'explication est sans doute à trouver du côté du prix de vente affiché, jugé trop élevé par certains acquéreurs français. «Les Américains sont sidérés parfois de savoir que, pour le prix d'un grand appartement à Miami, ils peuvent acheter en France un château entouré de son parc de 15 hectares», explique Bertrand Couturié, directeur associé de Barnes Propriétés et Châteaux. C'est ainsi qu'un château du Calvados, mis en vente environ 8 millions d'euros il y a cinq ans, est affiché aujourd'hui à un peu plus de 3 millions. Une des raisons de cette baisse de près de 60%: une ligne de chemin de fer longe la propriété...



Autre évolution: «une nouvelle vague d'acquéreurs avec une fibre entrepreneuriale se développe», souligne David Mercier. «Les châteaux sont de plus en plus souvent des outils professionnels dans lesquels des activités commerciales et/ou culturelles sont développées», explique Patrice Besse, fondateur du réseau immobilier du même nom. Pour réinventer la vie de château, ces acheteurs âgés d'une cinquantaine d'années vont organiser des séminaires, des concerts, des tournages et autres mariages voire aménager des chambres d'hôtes. «Ils recherchent des monuments historiques qu'ils vont restaurer grâce au dispositif de défiscalisation », précise David Mercier. «Ces activités peuvent générer des recettes pouvant aller jusqu'à 200.000 euros par an si le château est situé dans un rayon de 200 kilomètres de Paris ou autour d'une des grandes



métropoles françaises», enchaîne Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Mercure. Et d'ajouter: «*Les Hollandais sont particulièrement férus de châteaux transformés en chambres d'hôtes*».



Un chiffre d'affaires largement supérieur au coût moyen de l'entretien d'un château estimé à une quarantaine de milliers d'euros par an. «*Cette démarche est intéressante pour les petits châteaux vendus entre 600.000 et 1 million d'euros mais il s'agit d'un véritable choix de vie*, prévient Bertrand Couturié. *Pour ceux qui n'ont pas la fibre commerciale, il s'agit souvent d'une dernière étape avant la vente*». Une étape souvent inéluctable pour des propriétaires qui n'ont plus la force et les moyens d'entretenir leur château et dont les enfants sont plus adeptes de voyages à travers le monde.

