



Le groupe Mercure, un pied dans la vigne

Le groupe toulousain, spécialisé dans l'immobilier de prestige – il détient 50 % de l'offre de châteaux en France avec plus de 200 biens en portefeuille et vend un château sur trois dans l'Hexagone – profite de l'engouement post-Covid pour les propriétés périurbaines et rurales. Le confinement a en effet donné des idées à certains et fait naître des vocations de vignerons. Notamment parmi les chefs d'entreprise que le groupe compte désormais de plus en plus nombreux au sein de sa clientèle. Un effet du partenariat qu'a noué le groupe Mercure avec Forbes à travers la création d'une nouvelle marque Forbes Global Properties. Pour développer ce secteur prometteur de la propriété viticole, Vincent Balansa, un spécialiste du monde du vin et de l'œnotourisme, a été recruté. Pour ce dernier, l'enjeu est d'autant plus grand que bon nombre de viticulteurs approchent de la retraite.

P.3



PIXABAY





COLLECTIVITÉS

Le groupe Mercure met un pied dans la vigne

Immobilier. Malgré la pandémie, le groupe immobilier basé à Toulouse, enregistre une nouvelle hausse de 9 % de son chiffre d'affaires en 2021. Pour autant, l'enseigne qui, s'est alliée à Forbes, recherche de nouveaux relais de croissance.

In vino veritas... Le groupe Mercure a trouvé dans la vigne un nouveau relais de croissance. À telle enseigne que le spécialiste de l'immobilier de prestige, basé à Toulouse, vient de recruter un expert du monde viticole et de l'œnotourisme, Vincent Balansa pour accompagner les acquéreurs et développer le créneau. Depuis deux ans, la crise de la Covid-19, en renforçant en effet l'attrait pour des propriétés périurbaines et rurales, a fait naître des vocations. On trouve en effet de plus en plus d'acheteurs dont la préoccupation n'est plus seulement d'acquiescer une belle propriété nichée au cœur des vignes mais de rentabiliser leurs investissements en exploitant le vignoble.

LE LEADER DES VENTES DE CHÂTEAUX

Le groupe Mercure a enregistré en 2021 une progression de 9 % de son chiffre d'affaires, malgré une réorientation de ses marchés, avec 70 % de son offre de biens situés en zone rurale et 30 % dans les centres urbains, alors qu'il y a quelques années le rapport était de l'ordre de 10-90. Le spécialiste du château – le groupe, qui détient toujours 50 % de l'offre de châteaux en France avec plus de 200 biens dans son portefeuille, vend un château sur trois dans l'Hexagone – a vendu l'an dernier une centaine de biens de ce type – dont 60 % affichés à moins d'1 M€, un segment de marché tou-



Selon Olivier de Chabot-Tramecourt, « la vigne, c'est aussi la convivialité, un certain art de vivre, les arts de la table, bref, c'est un vrai projet de vie ».

2020, avec d'autres poids lourds du secteur, Forbes Global Properties, une nouvelle marque ombrelle qui regroupe aujourd'hui 35 brokers, qui s'appuient sur un effectif de 2 600 collaborateurs. Ce rapprochement a permis au Toulousain de toucher une nouvelle clientèle, composée de chefs d'entreprise et de décideurs. « Cela a constitué pour nous un vrai effet d'aubaine », constate Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe, notamment pour les

ont été en grande partie démembrés et, aujourd'hui, entretenir ces propriétés avec 20 ou 25 ha de terres agricoles, ce n'est pas possible. La clientèle qui achète doit trouver un moyen pour rentabiliser son investissement, à travers une activité hôtelière, en créant des gîtes ou de l'événementiel, par exemple. En revanche, 20 ou 25 ha de vignes permettent de générer du revenu, simplement parce que le gain de valeur est bien supérieur à un ha de blé. » D'où le succès récent des propriétés viticoles, ce d'autant que, ajoute Olivier de Chabot-Tramecourt, « la vigne, c'est aussi la convivialité, un certain art de vivre, les arts de la table, bref, c'est un vrai projet de vie ».

L'autre attrait pour ces acquéreurs, souvent venus du monde de l'entreprise, est la fiscalité. Les biens ruraux donnés à bail à long terme sont de fait, sous certaines conditions, exonérés (partiellement ou totalement) de l'impôt sur la fortune immobilière. Ils bénéficient par ailleurs d'un abattement pour le calcul des droits de succession ou de donation...

DES « NOVICES » À 70 %

Pour Vincent Balansa, chargé de développer le créneau au sein du groupe Mercure, l'autre enjeu, c'est la pyramide des âges. « De plus en plus de vignerons ont dépassé la soixantaine et sont à l'aube de la retraite, avec des problèmes de suc-

cession ou de reprise, explique-t-il. Or, je suis très fier de pouvoir, à ma petite échelle, participer au sauvetage de ces propriétés en trouvant



Vincent Balansa : « L'autre enjeu, c'est que de plus en plus de vignerons ont dépassé la soixantaine et sont à l'aube de la retraite »

les bonnes personnes pour les reprendre et en les accompagnant pour que leur installation soit une réussite ». Ce d'autant que la majorité de ces repreneurs sont des néovignerons : « 70 % des demandes émanent de novices, de personnes qui n'ont aucun lien avec le monde du vin, ajoute ce dernier. En revanche, une bonne partie sont des chefs d'entreprise, français pour la majorité. C'est un effet de la Covid : l'envie d'investir en France est bien plus forte qu'avant et en même temps beaucoup d'étrangers n'ont pas pu venir en France. Or, grâce à Forbes Global Properties, nous avons un gros potentiel de développement autour de la clientèle étrangère lointaine qui n'a généré que 5 % des demandes en 2021. Nous avons reçu pas mal de demandes émanant d'Asie, de Chine, de Singapour,

d'Australie, des États-Unis. Je suis donc très confiant. D'autant que l'essentiel de ces demandes repose, à la base, sur une quête de sens. Les personnes s'interrogent sur leur héritage, sur ce qu'elles vont léguer à leurs enfants. Elles cherchent à donner un sens à leur changement de vie. Ajouté à cela, le souhait d'évoluer en pleine nature, mais aussi d'obtenir une certaine rentabilité, à savoir générer des revenus suffisants pour entretenir la très grande propriété à laquelle ces personnes rêvent. Ils y associent souvent, du reste, des projets familiaux, c'est-à-dire que ce lieu doit pouvoir accueillir toute la famille si besoin, posséder du caractère, du patrimoine, une histoire, c'est vraiment très important. Le domaine viticole réunit souvent tous ces critères. Or jusqu'à maintenant, le prix d'un tel bien est souvent estimé par rapport au bâti et au foncier, sans prendre vraiment en compte la marque, la commercialisation, le potentiel. Ce qui est un peu dommage. Je veux essayer d'apporter une plus value à ces biens. » Mais prévient Vincent Balansa, « je m'attache aussi à rame-

ner les acquéreurs les pieds sur terre. Ces néovignerons n'achètent pas seulement un lieu de vie ou un style de vin, ils achètent surtout une entreprise. D'après ces domaines viticoles, il est très rare d'obtenir un ROI rapide, c'est un investissement patrimonial de long terme. D'où l'importance d'être accompagné. Cela leur permet de gagner du temps ».

Le groupe Mercure, qui emploie 120 collaborateurs, compte depuis l'an dernier, deux agences supplémentaires, à Paris et Nantes, soit une vingtaine au total dans tout l'Hexagone. La volonté d'Olivier de Chabot-Tramecourt est de poursuivre ce maillage territorial, notamment par le biais des propriétés viticoles, dans des régions où le groupe est encore peu présent telle l'Alsace et la Corse.

AGNÈS BERGON



Pour Olivier de Chabot-Tramecourt, la création de Forbes Global Properties a créé « un vrai effet d'aubaine ! »

tefois en recul (-20 %) au profit des belles demeures (+22 %) et des maisons (+27 %). Si les acheteurs européens, allemands, suisses et originaires du Benelux ont été plus présents l'an dernier, les acheteurs hors Europe (Amérique, Asie Pacifique) sont encore peu actifs sur le marché. 11 % du chiffre d'affaires du groupe a ainsi été réalisé par des investisseurs étrangers – dont 75 % d'Européens –, une part en repli de 32 % par rapport à 2020.

Le groupe Mercure a cofondé en

biens dotés d'une réserve foncière, forestière ou viticole. « Ces acquéreurs veulent donner du sens à leur investissement, détaille le DG de Mercure. Ils recherchent une forme de rentabilité ».

Cette orientation viticole n'a, selon ce dernier, rien d'étonnant pour le groupe Mercure dont le cœur de métier historique est la vente de propriétés dotées d'importantes réserves foncières. « À l'époque, on vendait une propriété avec une ferme et des biens. Or, en 25 ans, ces propriétés

