



TOULOUSE

Mercure s'installe en leader français de la vente de châteaux

Le groupe toulousain Mercure profite du nouvel engouement pour les châteaux et les belles demeures et a rejoint le réseau Forbes Global Properties.

En France, un château sur trois est vendu par le Groupe Mercure. Créé à Toulouse en 1936, il est devenu le leader du secteur et a vendu 104 châteaux en 2021. Le marché s'est un peu ralenti puisqu'en 2020 Mercure a bouclé 137 ventes et 117 en 2019. « L'an dernier était un bon cru mais le marché s'est modifié. Le covid a divisé par deux la présence de la clientèle étrangère » analyse Olivier de Chabot, le directeur général. Avant la crise, un quart des ventes était le fait d'étrangers contre seulement 11 % attendu en 2022. Le cœur des transactions se situe sur des châteaux compris entre 700 000 € et 1,5 M€. Aujourd'hui Mercure anime un portefeuille de 300 châteaux à la vente. Le report des ventes s'est effectué au profit des demeures (+22 %) et des maisons (+27 %) portées par l'engouement pour la campagne après le covid.

Le groupe toulousain qui ne dévoile pas son chiffre d'affaires réalise toutefois une année 2021 en hausse de 9 % sans intégrer les deux nouvelles agences de Nantes et Paris rive droite ouvertes l'andernier. En plus des châteaux et des belles demeures, Mercure déploie une stratégie urbaine sur des biens de qualité et d'exception



Olivier de Chabot (à dr.) directeur général du groupe Mercure et William Pillons, directeur du réseau d'agences devant la nouvelle identité de marque. / DDM Valentine Chapuis

tion depuis plusieurs années. Onze agences maillent aujourd'hui le territoire national et affichent désormais leur appartenance au nouveau réseau Forbes Global Properties (*lire encadré*).

Capsur les vignobles en France et à l'étranger

L'agence de Toulouse qui traite l'ex région Midi-Pyrénées réalise 40 % de son activité à Toulouse et 60 % en milieu rural. Depuis fin 2020, Mercure développe aussi une expertise sur les domaines viticoles de plus en plus con-

voités par les néo-vignerons et les investisseurs attirés par un régime fiscal favorable sur les transmissions. Un chargé d'affaires couvre tout le Languedoc et a traité trois ventes avec un portefeuille de quinze domaines à la vente. « Ce marché est très dynamique et représentera 10 % de notre chiffre d'affaires en 2022 en Occitanie » chiffre le directeur général. Des recrutements sont en cours dans le Var et à Bordeaux pour étendre la zone de chalandise tout en visant l'Espagne, le Portugal et l'Amérique du Sud.

Gil Bousquet

MEMBRE DE FORBES GLOBAL PROPERTIES

« Mercure est un des huit membres fondateurs de ce réseau international lancé en mars 2021 en association avec le groupe Forbes. C'est la reconnaissance de notre expertise » assure Olivier de Chabot. Titulaire de l'exclusivité pour toute la France sauf Paris, Mercure va pouvoir toucher une clientèle non plus patrimoniale comme ce fut le cas longtemps mais de chefs d'entreprise et anglo-saxonne. Une diversification et un accélérateur à l'international.

