

Famille du média : PQR/PQD
(Quotidiens régionaux)
Périodicité : Quotidienne
Audience : 713000
Sujet du média :
Actualités-Infos Générales



Edition : 16 mars 2023 P.35
Journalistes : Faouzi Asmoun
Nombre de mots : 778

IMMOBILIER DE PRESTIGE

En 2022, le groupe toulousain Mercure est resté le roi du château

Installé place Wilson à Toulouse depuis 1936, le groupe Mercure, leader historique de l'immobilier de luxe et de prestige, ne connaît pas la crise. En 2022, il a réalisé une croissance de plus de 20 % de son chiffre d'affaires.

Depuis plus de 80 ans, le groupe Mercure fait rimer Toulouse et vie de château. Et l'histoire d'amour avec la Ville rose n'est pas près de s'arrêter. « Nous partageons le même ADN que Toulouse, c'est-à-dire le patrimonial et le beau », rappelle en souriant Olivier de Chabot-Tramecourt, le directeur général du groupe. Leader national historique de l'immobilier de luxe et de prestige, le groupe Mercure, installé à Toulouse place Wilson depuis 1936, détient à lui seul la quasi-moitié de l'offre de châteaux nationale (45 %). Pour faire simple, « une vente de château sur trois en France est réalisée par Mercure », se félicite Olivier de Chabot-Tramecourt, qui précise que 80 % des châteaux ont changé de mains dans les 20 dernières années ; moitié par succession ou vente.

Un marché qui ne connaît pas la crise

Et si le marché immobilier classique traverse quelques turbulences depuis l'année dernière, son prestigieux cousin est loin de connaître la crise. Malgré l'inflation, les amoureux de la « belle pierre » répondent toujours présents à l'appel. « Un client Mercure est quelqu'un qui a d'abord une passion pour la pierre. Il cherche la pierre avant de chercher son toit. On n'achète pas un château pour mettre à l'abri sa famille », précise l'expert. Avec ses 11 agences et 137 collaborateurs qui maillent le territoire national, le groupe a réalisé l'an dernier 332 transactions, soit un volume d'affaires total de 290 M€, dont 17 % par des investisseurs étrangers. Une belle performance qui représente « une croissance de 22 % par rapport à l'année dernière que nous espérons réitérer



Olivier de Chabot-Tramecourt, directeur général du groupe Mercure. / DDM Valentine Chapuis

en 2023 en augmentant notre panier moyen de 50 000 euros », ambitionne le directeur général. Il faut dire que les clients du groupe toulousain ne lésinent pas sur la dépense. En 2022, le panier de vente moyen de Mercure avoisine les 900 000 euros. « Contrairement aux primo-accédants, nos clients ne sont pas impactés par l'accès au crédit. 80 % de nos compromis se font sans conditions suspensives de prêt et pourtant 50 % de nos ventes nécessitent un financement par crédit », avance le DG. En revanche, un changement de comportement des acheteurs a été observé, remettant

en cause le vieil adage : « quand on aime, on ne compte pas ». Pour les futurs propriétaires, plus question de mettre la main à la poche sans réel projet derrière.

Des nouveaux comportements

« Nous ne sommes plus dans un achat impulsif comme on a pu le voir avec le Covid. Aujourd'hui, il y a une véritable recherche de sens dans l'acte d'achat qui peut s'exprimer parfois par une quête de rentabilité. Nous sommes dans une démarche raisonnée : 'pourquoi je fais cet achat' », analyse le spécialiste. Entretenir un château coûte relativement cher. En-

tre les dépenses du quotidien, les réparations... la facture peut facilement atteindre les 40 000 euros par an. « Il existe plusieurs manières de générer des revenus, tout dépend du projet. Si l'objectif est de sauver le patrimoine, en le faisant partager, l'événementiel peut être une solution. Les terres agricoles peuvent également être exploitées à l'image des vignes », détaille le directeur général. Et avec près de 70 % de son offre située en zone rurales, les biens vendus par le Toulousain possèdent en général une belle réserve foncière. Mais le groupe Mercure ne se résume pas uniquement à des ventes de châteaux ou autres gentilhommières (60 % des châteaux vendus ont coûté moins d'un million d'euros). D'ailleurs, ce segment du marché a connu un recul de 20 % en 2021 au profit des belles demeures et des maisons, en hausse, elles, de plus de 20 %. Quels sont donc les critères pour intégrer une vitrine Mercure ? « C'est vrai que nous sommes avant tout estampillés château, manoir... En revanche, nous n'avons jamais été dans une approche purement financière. Ce n'est pas parce que vous avez un bien qui vaut un million qu'il a vocation à être dans notre portefeuille. Notre cœur de cible reste le patrimonial, le beau qui tend vers le rêve et l'unique », résume-t-il. « Aujourd'hui, notre bien le moins cher est une belle demeure sur Pau affichée dans les 290 000 €, mais qui nécessite une enveloppe de travaux importante. Quant au bien le plus cher, c'est une villa à Saint-Tropez estimée à 35 M€ », conclut Olivier de Chabot-Tramecourt.

Faouzi Asmoun

