

## Le marché des châteaux n'échappe pas aux baisses de prix

Selon le bilan annuel d'un réseau immobilier spécialisé, les ventes de châteaux ont légèrement reculé l'an dernier et les prix dépassent très rarement 1,6 million d'euros.



Situé dans le secteur de Châteauroux, ce château fort du 15e siècle offrant 22 pièces et 1400 m<sup>2</sup> habitables est affiché à 3,75 millions d'euros. Crédit Photo : Mercure Forbes Global Properties

Dans un marché immobilier particulièrement complexe, les châteaux ne tirent pas si mal que cela leur épingle du jeu. Au terme du bilan annuel du groupe Mercure Forbes Global Properties, réseau spécialiste de l'immobilier de prestige et de caractère très présent sur le créneau des [châteaux](#), on apprenait que l'enseigne a vendu 104 de ces demeures patrimoniales l'an passé. C'est certes moins qu'en 2022 (où le groupe avait enregistré 113 ventes sur ce créneau) mais cela reste une activité plus résiliente que d'autres. Sachant que le groupe vend aussi des appartements et maisons de caractère en ville comme à la campagne, il affiche un recul global des transactions de 19% pour 2022.

«La demande pour les maisons reste importante et les baisses de prix sont plus faibles en province qu'en Île-de-France», relativise Olivier de Chabot, directeur général du groupe. Curieusement pour cette enseigne dont le siège est toulousain, les ventes au nord de la Loire ont pesé 60% cette année, résistant mieux que celles du sud sans qu'il puisse expliquer cette tendance. Autre tendance clairement identifiée, comme d'autres réseaux de luxe: le haut de gamme résiste le mieux avec des prix qui sont encore épargnés par la baisse.

### Plafond de verre

En croisant ces différentes caractéristiques, les châteaux renforcent leur poids dans les transactions de Mercure puisqu'ils ont pesé 40% du nombre de ventes en 2023 contre 34% l'année précédente. En revanche, si les acheteurs semblent plus motivés que jamais, pas question de faire s'envoler les prix. «Les biens en dessous d'un million d'euros se vendent très bien pour peu

que le prix soit cohérent avec l'état et la localisation du château, explique Olivier de Chabot. Ensuite entre 1,2 et 1,6 million d'euros, cela reste à peu près liquide mais au-delà, il y a un plafond de verre.» Le groupe ne recense ainsi que 11 ventes supérieures à 2 millions d'euros l'an passé.



Ce château en état impeccable, situé aux portes du Luberon, non loin de l'Isle-sur-la-Sorgue, est à vendre 3,5 millions d'euros. Crédit Photo : Mercure Forbes Global Properties

Quant aux acheteurs, ils sont plus français que jamais avec 80% du total. «*Nous retrouvons une clientèle historique et naturelle de passionnés du patrimoine*, rappelle Olivier de Chabot. Et à leurs côtés, de nouveaux acheteurs plus pragmatiques et plus fortunés qui au-delà des qualités architecturales du bien, s'intéressent à sa rentabilité pour un vrai projet business que ce soit autour d'une activité événementielle, agricole ou viticole. Ces profils-là viennent souvent du monde des affaires.» En revanche, la clientèle post-covid qui a voulu tenter cette aventure rurale, a fondu comme neige au soleil. Voire, pour certains d'entre eux, ont déjà remis leur bien en vente, car la greffe n'a pas pris avec ce nouveau mode de vie. «*Une propriété revendue trop vite, c'est la pire des situations pour nous*, reconnaît le patron du **groupe Mercure**. L'acheteur pense alors forcément qu'il y a un loup, même si ce n'est pas le cas.»