

« L'immobilier de caractère : un domaine de valeur affective »

Thierry de la Sauzay, directeur de l'Agence Mercure place Wilson à Toulouse et Jonathan Pugh, collaborateur britannique en charge depuis plus de quinze ans de la clientèle internationale, répondent à nos questions.

M&H : *Les agences Mercure sont spécialisées dans les belles demeures françaises. Comment se porte le marché sur ce type de produits ? Et, notamment en Midi-Pyrénées ?*

Thierry de la Sauzay : « Le groupe Mercure, créé par Pierre Chassaing, mon beau père, compte désormais douze directions régionales couvrant l'hexagone. Il est le leader en France du marché des châteaux (plus de 3 500 châteaux vendus en 25 ans) et des belles demeures de caractère.

Le secteur Midi-Pyrénées et le Périgord, dont je m'occupe avec mes collaborateurs, est particulièrement recherché, au point que nous manquons parfois de biens.

Malgré un léger tassement constaté depuis 2006, le marché se porte bien dans ce secteur d'activité et ce pratiquement toute l'année ».

M&H : *On entend dire que les acquéreurs, sur ce créneau du marché de l'immobilier, sont de plus en plus souvent des ressortissants d'autres pays que la France. Est-ce une réalité et depuis quand ?*

Jonathan Pugh : « De nombreux français fortunés, ayant quitté le pays en raison de l'ISF, les ventes au-dessus de 2 000 000 € sont pour la plupart réalisées depuis quelques années par des acheteurs étrangers, provenant notamment de l'Europe du nord : Britanniques, Belges, Hollandais, Luxembourgeois, Suisses... qui recherchent un pays stable, de l'espace, du soleil et une architecture ancienne authentique en vue d'y passer leurs vacances ou leur retraite, certains mêmes s'installent définitivement avec leur famille ».

Th. de la S. : « D'une façon générale, les prix de tels biens en France sont une à deux fois plus inférieurs à ceux

pratiqués dans leur pays. Pour la vente d'une maison ou d'un bel appartement dans leur pays, ils achètent une belle maison de maître ou un manoir en France. C'est ainsi que nous réalisons près de 50 % de notre chiffre d'affaires avec cette clientèle, ce qui représente 20 % des ventes.

Nous dénombrons également quelques acheteurs locaux et bon nombre de franciliens, dans une fourchette de prix moindre ».

M&H : *Qu'est ce qui favorise cette tendance selon vous ? Qu'est ce qui pourrait l'infléchir ?*

Jonathan Pugh : « Comme je vous l'ai dit : le grand choix, le climat, l'espace, la gastronomie et l'architecture. Mais surtout les prix et la sécurité que l'on trouve dans les campagnes françaises favorisent cette tendance.

L'installation de ces étrangers est favorisée tant par les communications aériennes à bas prix qui leur permettent de conserver leur situation dans leur pays tout en laissant leur famille en France avec des enfants scolarisés à meilleur coût, que par l'explosion d'Internet qui permet également de travailler de la maison sans une présence quotidienne au bureau. Ce qui pourrait infléchir cette tendance : que le coût de la vie en France rattrape celle de ces pays (frais de scolarité, impôts, loisirs, hôtellerie et prix de l'immobilier) ».

M&H : *Quel intérêt a-t-on à avoir un château inscrit ou classé ?*

Th. de la S. : « Pour les propriétaires de châteaux inscrits ou classés, les avantages sont importants. Outre les subventions, sur lesquelles il ne faut pas trop compter en raison du manque de crédit dont dispose le ministère de



De gauche à droite : Jonathan Pugh et Thierry de la Sauzay.

la Culture, il est possible de déduire de ses revenus toute ou partie des dépenses d'entretien, selon que l'on fasse ou non visiter le monument. Ces déductions portent sur les assurances, les frais d'entretien des parcs et jardins et des bâtiments, pris en compte. Pour ce qui nous concerne, ayant fait le bon choix en nous spécialisant dans le haut de gamme, nous sommes résolument optimistes. Il y aura, quoiqu'il arrive, toujours des gens fortunés, amoureux des vieilles pierres et de leur histoire ».

M&H : *Que pensez-vous des ventes de particuliers à particuliers ?*

A. de la S. : « Chacun son métier. L'immobilier de caractère est un domaine où il faut respecter la discrétion, la valeur affective des biens ainsi que la personnalité, la sensibilité et la confidentialité de ceux qui les possèdent ou les acquièrent. Mais il faut surtout avoir la capacité d'apprécier la valeur des biens et d'en déterminer le juste prix.

Seuls, de vrais professionnels comme nous, ayant une connaissance parfaite du marché, peuvent garantir la réalisation d'une vente parfaite dans un minimum de temps ».