

IMMOBILIER

## Un château en Auvergne pour le prix d'un appartement à Paris

**A**cheter un château de 1.000 mètres carrés habitables en Auvergne pour le prix d'un appartement de 100 mètres carrés à Paris: la hausse de l'immobilier dans les grandes villes depuis dix ans rend désormais la vie de château relativement plus accessible. "Le prix d'un château est pratiquement à la portée de toutes les bourses: j'en ai vendu à 300-400.000 euros et, pour un million d'euros, on a un beau château en Auvergne", assure Renaud Valentin, responsable pour l'Auvergne du groupe immobilier Mercure.

Spécialisé dans les châteaux et belles demeures, le groupe Mercure, dont le siège est à Toulouse, a vendu 3.500 châteaux en 25 ans. "Un pour cent des 43.000 châteaux français arrivent sur le marché chaque année, nous en vendons la moitié, 200 environ", explique Pierre Chassaigne, le président-fondateur du groupe.

Les prix moyens tournent autour de 800.000 à 1 million d'euros mais Pierre Chassaigne vient de vendre 5,3 millions d'euros le château hôtel du Viguière du Roy à Figeac (Lot) à un comptable qui a gagné au Loto.

Depuis quelques semaines, le

groupe **Mercure** est chargé de vendre le château de l'ancien président de la République Valéry Giscard d'Estaing à Chanonat (Puy-de-Dôme), estimé à 3 millions d'euros. "Il est en parfait état", justifie Pierre Chassaigne, tout comme celui de Cordès, à Orcival (Puy-de-Dôme), vendu en deux semaines près de 3 millions d'euros à un industriel auvergnat.

"Je dis toujours au vendeur qu'il y a deux prix: celui auquel le château est vendu et celui qu'aura dépensé l'acquéreur une fois le château remis en état", met en garde Renaud Valentin, qui vient de vendre 600.000 euros un petit château en Corrèze. La rénovation en coûtera autant. Car les châteaux s'achètent souvent sur des coups de coeur. "Personne n'a besoin pour se loger d'acheter un château du XIII<sup>e</sup> siècle dans lequel il faut se déplacer avec un téléphone portable", souligne Renaud Valentin. La moitié des clients sont Espagnols, Belges, Néerlandais ou Anglais et souvent, ils savent ce qu'ils veulent. "Je suis en contact depuis un an avec un Espagnol qui cherche un château médiéval, pas trop grand, avec des terres et une chapelle, pas trop éloigné d'une



Pierre Chassaigne, président fondateur de l'agence internationale Mercure spécialisée dans la vente de châteaux, pose, le 26 mars 2008 à Neuville, dans l'enceinte de son château du Cheix dans le Livradois en Auvergne (AFP)

ville", raconte l'agent immobilier.

Certains achètent un château pour le restaurer eux-mêmes, d'autres pour y aménager des chambres d'hôtes, y installer leurs bureaux ou en faire une résidence secondaire. "Il y a celui qui n'y connaît rien et veut acheter un beau château sur un coup de coeur, sans savoir s'il est du XV<sup>e</sup> ou du XVIII<sup>e</sup> siècle, et il y a celui qui cherche une époque bien spécifique, qui fait des recherches", explique encore Renaud Valentin. Dix pour

cent des châteaux vendus par l'agence Mercure sont revendus quelques années plus tard. "Le château se révèle trop cher à entretenir ou le coup de coeur est passé", analyse Pierre Chassaigne qui a lui-même acheté il y a quatre ans un château dans le Puy-de-Dôme, dont il est originaire. "Souvent, l'échec vient de la femme, qui ne se plaît pas dans le château acheté par son mari qui a réussi socialement, mais, assure-t-il, les reventes se font toujours à la hausse".