

# Les vieilles pierres tiennent le coup

Le marché des châteaux et maisons de prestige demeure marginal. Mais les vieilles pierres sont une valeur sûre en période de crise.

C'est une niche. Un micro-marché, à la fois prestigieux et un peu marginal. Celui des châteaux, des manoirs et des maisons de prestige. Un secteur de l'immobilier qui, lui aussi, est soumis aux caprices de l'économie mondialisée, des crises financières et du calendrier politique. Comme en témoigne Pierre Chassaigne, le président fondateur du groupe Mercure, numéro un mondial dans ce domaine.

« Du fait des incertitudes pour l'avenir, de la suppression de l'abattement des plus values immobilières dégressives ramenées de 15 à 30 ans, application reportée à février, les affaires ont tendance à s'accélérer en ce quatrième trimestre 2011. L'année aura été plutôt bonne, sauf en ce qui concerne le très haut de gamme. Mais la crise et la perspective des élections présidentielles créent beaucoup d'incertitude pour le proche avenir. »



Pierre Chassaigne aux côtés de sa fille Anne, à qui il passe aujourd'hui la main au sein du Groupe Mercure.

L'achat d'un château ou d'une maison de caractère ne constitue pas un investissement tout à fait comme un autre. Bien entendu, la somme initiale n'a rien d'anecdotique. Surtout, investir dans les « vieilles pierres », c'est céder à un vrai achat passion et lui consentir beaucoup de sacrifices, donner

du temps, de l'énergie. « Il faut aimer la pierre, entretenir en permanence, rénover, recommencer. Ça n'est jamais fini. Au total, c'est moins de liberté, moins d'indépendance, de voyage. Mais il y a un vrai aspect sentimental dans la relation que l'on peut entretenir avec une demeure ancienne » assure Pierre

Chassaigne, qui a lui-même racheté un vieux château dans le Livradois, où il séjourne chaque été.

## LA CHINE S'ÉVEILLE À L'ANCIEN

Le groupe Mercure a vendu 3500 châteaux en un quart de siècle. Et propose au-

jourd'hui quelques 3000 biens, demeures de prestige ou propriétés agricoles. « En moyenne, nous vendons de 200 à 250 châteaux par an. Sur ce volume, de 30 à 40% repassent à la vente au bout de 5 à 7 ans » témoigne Pierre Chassaigne, qui a aujourd'hui passé sa main à sa fille, Anne. Internet représente dorénavant l'outil le mieux adapté pour contacter et convaincre la clientèle. Car les acheteurs proviennent souvent de l'étranger, avec un marché qui s'oriente de plus en plus vers la Russie, la Chine voire l'Inde. « Les Chinois achètent beaucoup de vignobles. Pour eux, il s'agit davantage d'un achat rentable que d'un coup de cœur. » Dans ce paysage, l'Auvergne a quelque mal à tirer son épingle du jeu. « Les prix y sont relativement bas, d'où un intérêt initial. Mais la mauvaise image dont souffre la région fait souvent la différence » regrette Pierre Chassaigne. Récemment, un acheteur russe a acquis

pour 2,2 millions d'euros le château de Béguin dans l'Allier. Il va le transformer en hôtel. C'est aussi le groupe Mercure qui a vendu le château de la Canière, près de Thuret, désormais transformé en hôtel 5 étoiles. « Nous avons aussi ce cas d'un Parisien qui a vendu 800.000 euros, un appartement de 80 m<sup>2</sup> dans la capitale pour devenir propriétaire d'un château dans l'Allier pour une somme de 550.000 euros. Il a fait le choix de la qualité de vie » estime Pierre Chassaigne. Quant au château de Cordès, près d'Orcival, il a trouvé acquéreur il y a deux ans mais est déjà revenu au catalogue du groupe. Un groupe qui demeure optimiste malgré les vents mauvais de l'économie. « L'ancien est fait pour durer. Il y a certes un mauvais cap à passer mais, franchement, on en a vu d'autres. Et quand la bourse flanche, la pierre, comme l'or, demeure une valeur incontournable. »

Marc FRANÇOIS.