

▼ L'ACTUALITÉ DE VOTRE ARGENT

Devenir châtelain, un rêve pas si inaccessible

Grâce à des années de crise, le marché a connu une baisse des prix et une hausse des stocks. De quoi trouver son bonheur.

PAR DIANE LACAZE

Et si vous achetez un château ? Ce « coup de cœur », « ce rêve forgé durant l'enfance » mérite d'être examiné avec attention. « Les années de crise ont été très difficiles pour le marché des belles demeures. Ce sont des achats plaisir qui ne sont possibles qu'à condition d'avoir le moral, ce qui n'a pas été le cas pendant quelque temps. Les particuliers ont donc différé leurs acquisitions, ce qui a fait baisser les prétentions de prix d'environ 30 % », explique Bertrand Couturié, directeur du département châteaux et propriétés de l'agence immobilière **Barnes**

Un marché qui deviendrait donc « abordable » ? À titre de comparaison, pour 770.000 euros (prix demandé pour l'acquisition d'une belle maison de maître entouré d'un magnifique parc), il est possible d'acheter un appartement de sept pièces à Prévessin-Moëns (dans l'Ain), une maison de sept pièces à Aix-en Provence ou encore un appartement de six pièces à Paris dans le XVIII^e arrondissement,



« Les particuliers ont différé leurs acquisitions, ce qui a fait baisser les prétentions de prix d'environ 30 % »

PIERRE GLEIZES/REA

ment, selon les chiffres des notaires. À noter tout de même, pour les appartements ou les maisons « classiques », les délais de transaction évoluent autour de sept semaines, contre six mois à un an pour les châteaux. Explication de ce délai : les belles propriétés sont des biens difficilement estimables (taille, localisation, histoire...) et le particulier doit réfléchir au projet de vie qu'il compte mener à l'intérieur de ce type d'habitat.

■ TRANSFORMATION EN GÎTE

Bonne nouvelle, « il est possible de rendre rentable l'achat de son bien d'exception », tient à préciser Bertrand Couturié. « De plus en plus de propriétaires transforment leurs demeures en gîtes ou en chambres d'hôtes. Cela permet de supporter les charges. »

Souvent, le style de ces gîtes reflète la passion des acquéreurs qui ont un intérêt économique

autour de différents thèmes : la chasse, l'univers du cheval, le vin, le golf.

Mais qui sont les clients de ces biens d'exception ? « Les Français représentent encore aujourd'hui les trois quarts des acquéreurs. La tendance montre cependant que la part de la clientèle étrangère est appelée à progresser. À ce jour, les Britanniques font défaut, la crise de 2008-2009 ayant écorné sérieusement le pouvoir d'achat des tenants de la livre sterling. Les Russes et les Asiatiques, clientèle « émergente », disposent aujourd'hui de budgets pouvant aller jusqu'à 10 millions d'euros. »

L'année 2011, selon Barnes, devrait être une très bonne année. L'attentisme depuis 2008 a permis de garder de très beaux biens, un peu partout en France. « Tout le monde peut y trouver son compte », conclut Bertrand Couturié.