

Manoirs et châteaux : remparts contre la crise immobilière pour Mercure Forbes Global Properties

Spécialiste français du bien « *d'exception* », souvent patrimonial, le groupe Mercure Forbes Global Properties (18 agences immobilières en France), bien qu'ayant affiché des ventes en repli l'an passé, a pu compter sur les manoirs et châteaux, son segment de marché le plus prolifique, pour résister au contexte difficile qui a prévalu, l'an passé, sur le secteur de l'immobilier.



Château à Rozoy-sur-Serre (Aisne) en vente chez Mercure Forbes Global Properties (prix : 1,1 M€) - © D.R.

Les biens dits « *d'exception* ». C'est sur ce segment de marché qu'est installé, depuis 1936, le groupe immobilier Mercure devenu, en 2020, Mercure Forbes Global Properties suite à son rattachement au réseau immobilier mondial Forbes Global Properties.

Que se cache derrière cette dénomination relative à « *l'exceptionnel* » ? Pour grande part les biens patrimoniaux, chargés d'histoire, qu'incarnent les manoirs et châteaux, deux typologies de biens qui ont pesé pour 46 % des ventes en volume du groupe sur l'année 2024.

Des prix de vente « *pas forcément élevés* »

« *Dans cette catégorie des biens d'exception, la question du prix n'a pas lieu d'être. La preuve en est avec la vente que nous avons récemment faite à 850 000 euros du Château de Veauce, dans l'Allier, construit par Charlemagne pour son fils Louis Le Débonnaire en 808* », indique Stéphane Aguiraud, président de Mercure Forbes Global Properties.

Et qui dit biens patrimoniaux de cet acabit dit souvent lourds travaux à réaliser pour leur réhabilitation, soit en moyenne, selon les données du groupe, des enveloppes comprises entre 5 et 20 millions d'euros...

Des ventes globales en baisse de 13 % en 2024

Après un exercice 2023 comparable à celui de 2022 sur le plan de la dynamique des ventes, Mercure Forbes Global Properties a clôturé l'année 2024 en repli. Sur les 1 600 mandats que le groupe détenait, 146 ont été exécutés, contre 165 une année plus tôt (c'est une baisse de 13 %).

En revanche, dans la seule catégorie des manoirs et châteaux (la France compterait, selon Mercure Forbes Global Properties, 10 000 châteaux, soit environ 100 par département) le réseau a affiché, l'an passé, un volume de transactions en croissance de 7 % par rapport à 2023.

« *Au coeur d'une année 2024 compliquée pour l'immobilier en France, nous avons aussi ressenti les effets de la crise*, reconnaît Stéphane Aguiraud. *La hausse des taux d'intérêts entre 2023 et 2024 [70 % des clients acquéreurs du groupe ont recours au crédit pour financer leurs achats, NDLR] et les prix élevés après la flambée des années 2020 à 2022, ont entraîné une baisse de la demande aux prix précédemment pratiqués et donc moins d'acquéreurs potentiels.* »

Une prévision de 5 % de croissance en 2025

Toutefois, au fil des mois, les vendeurs « *ont accepté progressivement de baisser leurs prétentions* », reprend-on chez Mercure Forbes Global Properties, ce qui a permis au prix de se contracter de 8 % sur l'ensemble de l'année 2024.

« *Cette adaptation a favorisé une reprise des transactions et permis de rééquilibrer l'offre et la demande* », complète le président du groupe. Si bien que pour 2025, le réseau table sur une progression de ses ventes de 5 % vs. 2024, dans un contexte de marché où, sur le segment des manoirs et châteaux, les prix sont redevenus plus stables.

Le réseau de plus en plus approchés par les acquéreurs professionnels

Parmi les catégories de clients du groupe Mercure Forbes Global Properties (80 % d'entre eux sont Français, les 20 % restants étant majoritairement originaires de Grande-Bretagne, pour 40 %, et des États-Unis, pour 30 %), celle des professionnels et des entreprises immobilières connaît un fort vent en poupe depuis le début de l'année 2025.

« *Rénovation, division de lots, changement de destination, mise en copropriété, extension ou surélévation font partie des projets de demandes que nous recevons* », font savoir les dirigeants du groupe immobilier.

Dans ce contexte, 34 % des ventes réalisées en 2024 par le groupe ont concerné des investissements de revalorisation, dont 25 % pour la transformation de propriétés en hôtels de charme, 15 % en domaines viticoles et 10 % en lieux dédiés à l'événementiel, les 50 % restants ayant concerné des maisons d'hôtes, dont les prix de vente ont oscillé entre 600 000 et 800 000 euros.

Résidences secondaires : « Un engouement toujours présent, mais plus

raisonné »

Enfin, le marché des résidences secondaires est resté stratégique pour Mercure Forbes Global Properties puisqu'il a pesé, l'an passé, 40 % de son activité - alors qu'il a représenté 17 % des transactions immobilières en France, selon le groupe.

« L'engouement pour la résidence secondaire est toujours présent, mais est plus raisonné », remarque Stéphane Aguiraud. Elle répond à une demande diversifiée, portée aussi bien par les Français que les acquéreurs étrangers. » Les régions les plus prisées, elles, sont restées inchangées, avec en tête La Côte d'Azur, la Provence, la Normandie, la Bretagne et l'Occitanie.

Et Stéphane Aguiraud de remarquer : *« On observe aussi une montée en puissance de la demande pour les résidences secondaires situées dans des zones plus rurales (Auvergne, Charente, Picardie...) grâce à l'essor du télétravail, d'un accès facilité aux grands axes et moyens rapides de transport et d'un besoin de nature plus prononcé. »*