

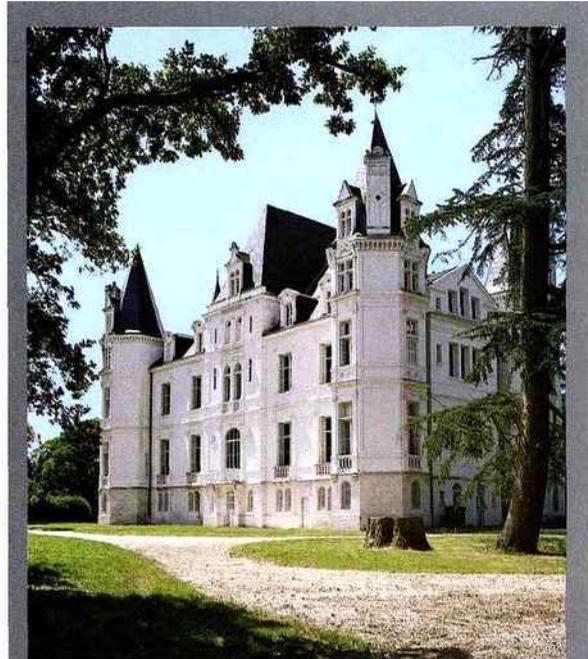
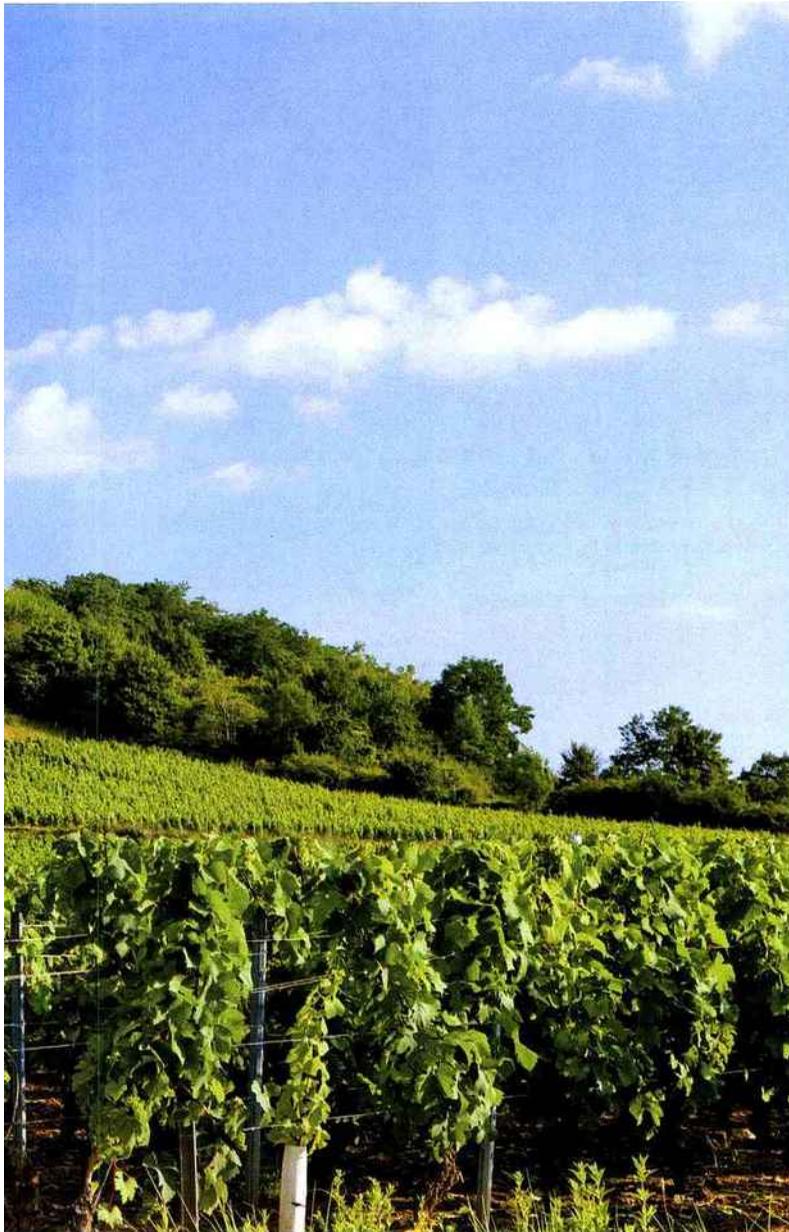
Immobilier | Spécial domaines viticoles



Photos PHB.CZ - Fotolia.com / DR

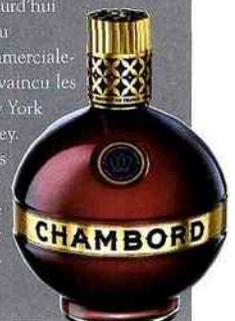
## DOMAINES VITICOLES UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF

Qu'ils soient à la recherche d'un achat plaisir ou d'un investissement dans une valeur refuge, les amateurs de domaines viticoles sont toujours aussi nombreux. Mais, crise économique oblige, le marché s'est rétréci sur ses valeurs sûres, les crus, au détriment des vignobles génériques. Et 2012 restera comme l'année qui a vu arriver les acheteurs chinois !



## CHAMBORD, ROYALEMENT VÔTRE

Surnommée la « liqueur royale de France », Chambord s'inspire d'une recette à base de framboises, imaginée dans la vallée de la Loire au XVII<sup>e</sup> siècle. On raconte que son nom lui vient d'une visite que Louis XIV fit en 1685 au château de Chambord. Le Roi soleil serait tombé sous le charme de ce nectar... Trois siècles et demi plus tard, la liqueur Chambord est aujourd'hui fabriquée au Château de la Sisière (photo), au cœur de la vallée de la Loire. Relancée commercialement comme « base de cocktails », elle a convaincu les barmen les plus tendance de la planète, de New York à Tel Aviv en passant par Londres et Sydney. Elaborée à partir de framboises noires et rouges relevées par des arômes naturels de miel, épices, vanille de Madagascar et cognac XO, elle présente une palette aromatique complexe, aux arômes intenses de fruits. Sa bouteille volontairement kitsch ne la rend que plus branchée !



Avec des finances mondiales en crise, les vignobles français font partie des valeurs sûres qui attirent les investisseurs. Un marché qui intéresse des acheteurs aux profils différents, le plus courant étant celui de chefs d'entreprise, français ou européens, désirant prendre leur retraite mais ne souhaitant pas pour autant cesser toute activité, tout en voulant s'assurer des revenus complémentaires. Ils recherchent avant tout une jolie propriété de villégiature avec quelques

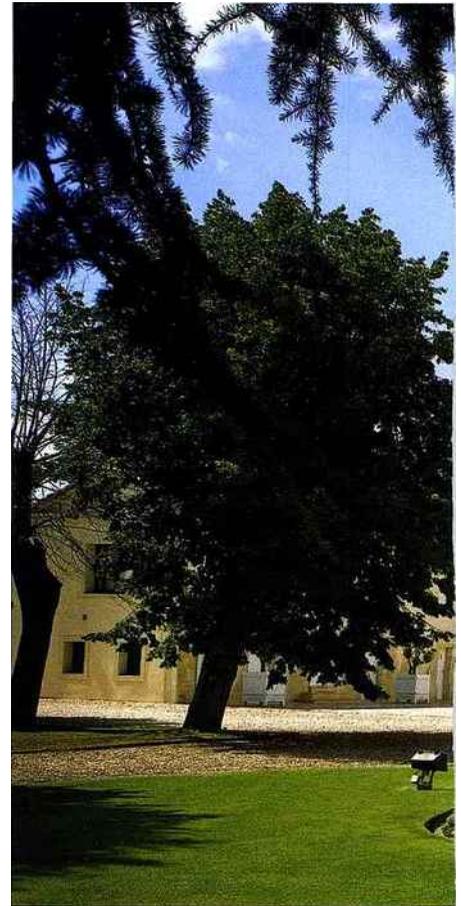
hectares, généralement entre 15 et 35, pour produire un vin de bonne tenue qu'ils pourront servir à leur table. Pour cela, ils devront en moyenne déboursier entre 2 et 4 millions d'euros. Les spécialistes les appellent les néovignerons ou entrepreneurs du vin. À côté de ces passionnés, il existe bien sûr des professionnels de la filière qui, forts de leur succès, achètent quelques hectares de vignes supplémentaires pour s'agrandir. Ils sont nombreux, notamment dans le sud, vers la

Provence en particulier ou le rose continue d'être l'un des meilleurs du monde. Afin d'analyser la tendance du marché viticole, l'idéal est de se tourner vers les acteurs de ce secteur si particulier. À commencer par Vinea Transaction, qui regroupe huit agences immobilières réparties dans toute la France viticole. Un réseau créé par Michel Veyrier, lui-même spécialiste du Languedoc-Roussillon et de la Vallée du Rhône via son agence, Vignobles Investissement (Montpellier et

Photos DR / Sarah Dusautoir - Fotolia.com



CI-DESSUS : Le château de Saumur.  
CI-CONTRE : Le Château Pape-Clément, l'un des fleurons du groupe créé par Bernard Magrez.  
CI-DESSOUS : Autre propriété de Bernard Magrez, le Château La Tour Carnet (lire D&C n°199 p. 204)



Châteauneuf du Pape] Méditerranéen de culture et de cœur, Michel Veyrier reste positif quant à l'état du marché « La crise économique et financière a créé des vases communicants, mais l'argent existe toujours. Et la France continue d'attirer des acheteurs du monde entier pour sa qualité de vie. Dans ce contexte, le bâti a plus que jamais son importance. Une magnifique allée d'oliviers ou de platanes, une position dominante ou une architecture attractive sauront faire la différence. » A contrario, les vignes nues devront

miser sur leur appellation, et donc leur rentabilité, pour séduire. Les vins génériques ont donc de moins en moins la cote. « Les vins génériques suivent un modèle plat, sans évolution, affirme Michel Veyrier. Leur prix à l'hectare est cantonné entre 15 000 et 20 000 d'euros depuis des années, et il ne va bouger avant longtemps. Alors que les grands crus ont connu 9 % de croissance par an sur les 20 dernières années. L'attraction qu'ils exercent vient d'une logique de rareté. Un grand bourgogne blanc vendu 20 millions

d'euros s'élève au rang d'œuvre d'art ! » Mais 2012 est avant tout l'année qui aura vu l'arrivée des acheteurs chinois sur les vignobles français. Une tendance que confirme Michel Veyrier : « A l'origine, seuls les Français et les Anglais achetaient des domaines viticoles, mais aujourd'hui, nous rencontrons une vingtaine de nationalités. Le vin n'est plus une histoire franco-française ou franco-britannique, c'est désormais une culture internationale. Et il y a depuis peu un indéniable effet chinois, même s'il se concentre encore à 90 % sur Bordeaux. Une situation qui évolue, toutefois, nous sommes par exemple sur le point de signer notre première vente avec un acheteur chinois sur l'appellation Côtes du Rhône. De manière générale, les Chinois réalisent de petites opérations, sur des bases de 2 millions d'euros, les plus grosses tournant autour de 10 millions d'euros. Et ils sont majoritairement intéressés par les domaines possédant un château



traditionnel, celui que l'on retrouvera sur les étiquettes du vignoble. Les grands crus ne sont pas encore leur priorité»

## BORDEAUX, DES PRIX AU ZÉNITH

Longtemps annoncée voire redoutée, la vague chinoise, qui n'est encore que balbutiante, a naturellement débute à Bordeaux. Dans ce contexte, le marché bordelais est très actif, puisqu'il représente à lui seul près de 25 % des volumes échangés, soit près de 35 % en valeur du marché national. « En ce début de XXI<sup>e</sup> siècle, il semble que les Chinois soient en effet nombreux, confirme David Lawton, directeur de l'agence Investir à Bordeaux. Mais ils ne sont en aucun cas une menace, car ils investissent dans les vignes, effectuent des travaux dans les châteaux et exportent une très grande majorité de leur production vers l'Asie. Il y a donc de la place pour tout le monde, je ne suis pas inquiet. D'autant



## LES CRAYÈRES, L'ESPRIT CHAMPAGNE

Plusieurs fois élu meilleur hôtel du monde, ce Relais & Châteaux a été l'un des premiers hôtels de France à obtenir le classement 5 étoiles. Au sein d'une des plus belles maisons de Champagne, Les Crayères sont un trésor de confort et d'élégance ! Entièrement aménagé et décoré par l'architecte d'intérieur Pierre-Yves Rochon dans un esprit « château » assumé, l'hôtel abrite 20 chambres et suites, dont trois dans ses dépendances. Son restaurant gastronomique, Le Parc, concentre dans son cadre majestueux tout l'art de vivre à la française, sous la houlette du chef Philippe Mille, qui a décroché en 2012 sa deuxième étoile Michelin. La carte, construite autour de la maîtrise parfaite des produits, des cuissons et des sauces, s'inspire des saisons capturées dans chaque plat... Inutile de préciser que la cave est une invitation au voyage dans le monde du champagne, une surprise permanente propice à la redécouverte du roi des vins !

[www.lescrayeres.com](http://www.lescrayeres.com)



CI-DESSUS Les côteaux de Blaye, dans le Bordelais  
CI-CONTRE : Le chais a barriques du Château Pape-Clement

que les acheteurs français sont toujours là. Viennent ensuite des investisseurs étrangers, Sud africains, Australiens et Américains. Bordeaux est certainement le vignoble le plus connu et le plus convoité par les investisseurs, tant les vignes qu'il abrite sonnent comme autant de grands crus classés. « Bordeaux reste quand même la capitale mondiale du vin », poursuit David Lawton. Il n'y a pas de mauvais vins à Bordeaux, tout propriétaire peut s'organiser pour élaborer de bons vins afin de les positionner sur des marchés sélectionnés. Le nouvel impétrant doit simplement accepter d'apprendre avec humilité auprès d'experts spécialisés dans chacun des domaines. Côté prix dans le Bordelais, ils varient évidemment en fonction des appellations. « Il faudra compter 500 000 euros par hectare pour un petit vignoble et jusqu'à plusieurs centaines de millions d'euros pour des ventes comme Lascombes et Beychevelle, conclues en 2011 ».



## LE VAL-DE-LOIRE MISE SUR SES PETITES APPELLATIONS

Hormis la région du Muscadet, où une crise structurelle maintient les prix à leur niveau bas, autour de 7 000 à 8 000 euros l'hectare, le prix du foncier viticole est demeuré assez stable dans la région Val de Loire. Avec quelques belles percées dans les appellations émergentes. « L'exemple type est Savennières, explique Henri Duval, directeur de Vinea Loire à Saumur. Les prix de la vigne nue y sont élevés, avec un minimum de 50 000 euros l'hectare. Un prix qui n'était que de 10 000 euros l'hectare voilà dix ans, et qu'il faut comparer à celui d'un

Anjou blanc générique, aujourd'hui compris entre 15 000 et 20 000 euros. Savennières, dont les blancs secs sont renommés, est l'un des trois grands crus de l'Anjou. Son succès vient de l'excellent travail qui a été mené sur le produit grâce à l'arrivée d'intervenants extérieurs, des viticulteurs et de jeunes exploitants animés par une démarche qualitative et commerciale intelligente. Le Sancerre tire lui aussi toujours très bien son épingle du jeu, même si le nombre de transactions y est par nature très limité. « Les satellites de Sancerre, comme Quincy et Reuilly, ont su émerger et s'organiser, grâce à



CI-DESSUS : La France présente une diversité de paysages viticoles unique au monde !  
CI-CONTRE : Château Palmer, grand cru classé de Margaux.

des propriétaires dynamiques et une bonne action marketing, poursuit **Henri Duval**. Résultat, les prix atteignent des sommets, autour de 70 000 à 80 000 euros l'hectare ». Dans la région, d'autres appellations gardent le bon cap, comme Saumur-Champigny, Bourgueil et Saint-Nicolas de Bourgueil, ou Chinon, qui mise pour sa part sur le prestige de son nom. En ce qui concerne la Touraine le marché est en revanche difficile, car le prix du foncier a baissé autour de 8 000 à 10 000 euros l'hectare, pour des vignobles en très bon état « Les vignes plantées de sauvignon, qui produisent du vin blanc, tirent généralement mieux leur épingle du jeu que celles qui sont passées au rouge », ajoute **Henri Duval**.

## BOURGOGNE ET BEAUJOLAIS, PLUS DE DEMANDE QUE D'OFFRE

Dans la grande Bourgogne, les offres sont toujours aussi rares. Une situation qui a un impact sur les prix, comme l'explique Sébastien Jacquemont, de Vinea Transaction Bourgogne : « Le prix de l'hectare ne cesse d'augmenter en Bourgogne pour les grands crus, qui peuvent dépasser les 20 millions d'euros cette année. Les meilleurs terroirs des crus suivent cette tendance

haussière dans la limite acceptée par la Safer, sous le regard des professionnels locaux. Les crus en valeur médiane restent stables, voire en hausse sur de microzones. Les génériques sont stables également, et décrochent en valeur par rapport aux crus. Par exemple, en Beaujolais, les génériques se situent entre 10 000 et 15 000 euros l'hectare, alors que les crus se négocient six fois plus cher ». En 2012, trois tendances apparaissent sur ce marché : les opérations de plus de 10 millions d'euros avec l'achat de petits domaines en Côte de Nuits ou Côte de Beaune, les affaires à moins de 5 millions d'euros avec l'achat de grands domaines associant demeure et vignes en cru du Beaujolais ; enfin, pour la côte chalonaise et le Mâconnais, la tendance est aux investissements à moins de 1,5 million d'euros avec l'achat de domaines à taille humaine sur grand terroir en cru du Beaujolais, de domaines en vin de cépage dans la grande Bourgogne et de parcelles de vignes à l'unité. « Le marché est actif côté demande mais beaucoup moins côté offre, précise Sébastien Jacquemont. Ces domaines sont des valeurs refuges, ayant des cycles longs supérieurs à une vingtaine d'années. Plus qu'un outil de transmission



## CHÂTEAU PALMER, GÉNÉALOGIE D'UNE LÉGENDE

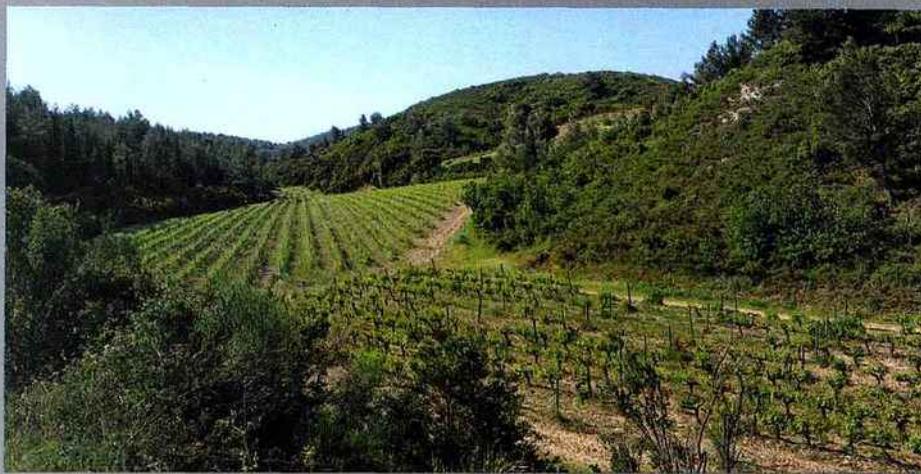
L'histoire de Palmer débute comme un roman : un homme, une femme dans une voiture de poste. Ils s'observent, il se plaisent... En 1814, le colonel Palmer (1777-1851) arrive en France avec les troupes du futur duc de Wellington. Séducteur, sa rencontre avec Marie de Gascq au gré d'un voyage en diligence à Paris portera des fruits inattendus. Mme de Gascq divorcée et veuve depuis peu, désire se défaire d'une propriété viticole en Médoc. « C'est aussi bien que Château Lafite », dit-elle. Qu'à cela tie tienne, Palmer se laisse séduire, il achète ! Entreprenant, passionné, Charles Palmer comprend la valeur de son acquisition et s'emploie à la magnifier. De 1816 à 1831, la propriété enfle en terres et en bâtiments sur les communes de Cantenac, Issan et Margaux. Il voit beau, voit grand. Engagement trop lourd pour le désormais major général, il ne peut faire face et doit vendre en 1843 à la Caisse hypothécaire. Mais en une décennie, il a su donner à cette parcelle de Margaux son nom et son style, un charme envoûtant.

[www.chateau-palmer.com](http://www.chateau-palmer.com)

patrimonial, un domaine viticole est pour ses propriétaires un plaisir. Une façon de vivre que les investisseurs souhaitent léguer aux générations suivantes ».

## LANGUEDOC-ROUSSILLON ET VALLÉE DU RHONE, UN MARCHÉ ÉCLECTIQUE

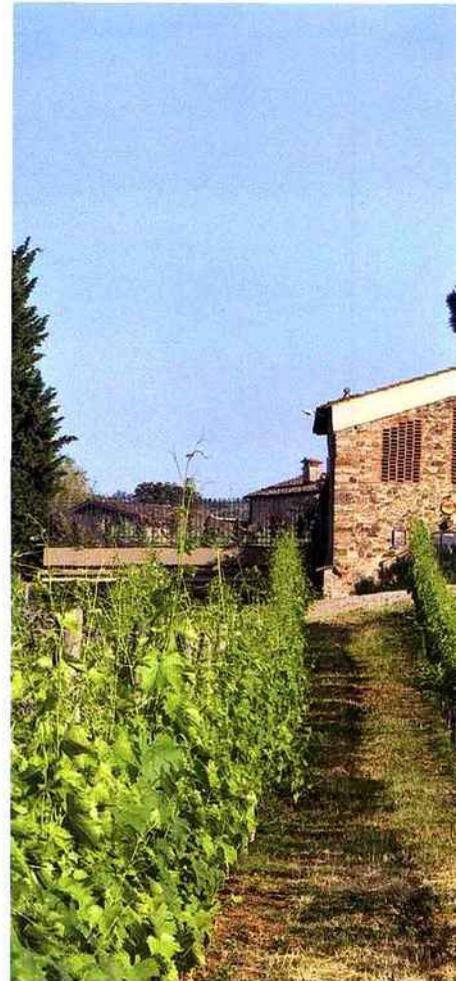
Voilà un secteur incontournable, car ses vignobles représentent 45 % des surfaces plantées en France. Le prix du foncier viticole y reste ferme, sur un marché qui évolue favorablement d'année en année. Quatre des cinq derniers millésimes de 2007 à 2011 ont été excellents, et, à l'orée de 2012, les stocks sont faibles. L'effet est donc immédiat, les cours des vins connaissent une montée mécanique



## AOC BAUX DE PROVENCE, NATURELLEMENT AUTHENTIQUE



Citadelle perchée à 245 mètres d'altitude, le village des Baux-de-Provence domine les Alpilles. Les vignes de l'appellation en occupent les versants nord et sud, sur une bande d'une trentaine de kilomètres d'est en ouest ; sur le territoire de sept villages au cœur du Parc régional des Alpilles. Rassemblés en association, les vignerons des Baux sont unis par la volonté de préserver leur terre intacte. Ainsi, l'appellation a la particularité de voir 85 % de sa surface cultivée en agriculture biologique ou en biodynamie. Limitation voire suppression des engrais et pesticides, respect des cycles lunaires, si les labels diffèrent, la philosophie reste la même : préserver la nature et en extraire le meilleur. Aux rosés destinés à la table, à base de grenache, syrah et cinsault, répondent les rouges de garde, faits de grenache, mourvèdre et syrah, les cépages traditionnels de la région. Notre coup de cœur ira au Château Dalmeran, un domaine de dix hectares de vignes (photo) comptant l'un des plus beaux jardins des Baux, repris en 2006 par Béatrice Joyce. Respectueuse de la grande tradition, cette juriste parisiennne reconverte a su insuffler un nouveau départ à cette propriété d'exception, produisant l'un des plus nobles vins rouges de Provence ([www.dalmeran.fr](http://www.dalmeran.fr)).



*Pour être rentable, il est impératif de produire du bon rosé. A cette condition, la production pourra être exportée dans le monde entier.*

justifiée par leur relative rareté et par leur qualité. Dans ces conditions, le prix du foncier suit la même évolution. Les vignobles en Coteaux du Languedoc sont actuellement les plus recherchés, avec, en tête, les crus Pic Saint-Loup et Terrasses du Larzac. Les appellations Corbières et Minervois enregistrent un redressement, mais la reprise d'un domaine sur ces appellations nécessite un réel savoir-faire commercial. Le profil des acheteurs en Languedoc et en Côtes du Rhône a évolué sur les dix dernières années. Les professionnels

français du vin, gros propriétaires et négociants, sont de plus en plus présents. Ils maîtrisent la production et sont même capables d'apporter rapidement une valeur ajoutée à leur investissement. Michel Veyrier, est ici sur ses terres, son activité s'étendant du Languedoc-Roussillon au vignoble rhodanais. « L'activité fonctionne globalement bien car le marché s'est ouvert. La clientèle est de plus en plus éclectique, nous avons ainsi récemment rencontré ainsi des Mexicains et des Brésiliens qui souhaitent acheter des domaines

Des hommes très actifs, qui changent de continent toutes les semaines ! Tout comme les Russes, qui viennent en France pour un oui ou pour un non au gré de leurs déplacements professionnels. Acheter un vignoble est pour eux un excellent moyen d'optimiser leur agenda, tout en s'offrant un investissement plaisir. » Le vignoble du Languedoc-Roussillon s'étend 280 000 hectares, ce qui en fait le plus grand du monde en surface. Et c'est évidemment un formidable terroir pour la France viticole, puisqu'il contient 90 % des surfaces en indication géographique protégée (IGP). Le marché du foncier des vignobles en IGP est ferme au regard du cours des vins qui, depuis trois millésimes, s'est raffermi, faible récolte oblige. La valeur des parcelles en bon état, positionnées sur des cépages de qualité (cabernet, syrah,



Photos DR / Kubais - Fotolia.com

sauvignon, chardonnay ), est repassée légèrement au dessus de la barre symbolique des 15 000 euros l'hectare. En revanche, les vignes en mauvais état se négocient à moins de 10 000 euros l'hectare.

### EN PROVENCE, DES PRIX « RAISONNABLES »

Un léger tassement des demandes se fait sentir en ce moment en Provence, mais rien d'anormal d'après Maurice Raveyre, directeur de Vinea Transaction Provence Côte d'Azur. « L'année 2012 est attentiste, comme toutes les années d'élection présidentielle. Les investisseurs attendent d'en savoir plus sur les nouvelles dispositions fiscales, ce sont des gens qui ont l'habitude de s'organiser au mieux de leurs intérêts. Notre rôle de professionnel, dans ces circonstances, est de les aider des l'achat à anticiper sur la revente. »

Cependant, si les investisseurs sont moins nombreux, ils sont plus sérieux et possèdent des budgets conséquents compris entre 5 et 10 millions d'euros. « Les prix à l'hectare semblent assez raisonnables en Provence, puisque nous débutons aux environs de 15 000 euros pour un vin de table, 30 000 euros en AOC et jusqu'à 150 000 € l'hectare sur Saint-Tropez ou Bandol. C'est peu si l'on compare avec les vignobles de Bourgogne, entre un et plusieurs millions d'euros l'hectare, ou de Châteauneuf du Pape, jusqu'à 400 000 euros l'hectare. » Le marché provençal est donc attractif, car il permet, pour une mise de fonds égale, d'acheter un domaine beaucoup plus vaste ! Ce qui ne veut pas dire que le vin produit soit de qualité moindre. Ce que confirme l'arrivée chaque année de grands professionnels du vin (Bordelais, Bourguignons ou Champenois) qui misent sur les rosés

provençaux, un vignoble et un mode de commercialisation en pleine expansion. Attention, pour être rentable, il est impératif de produire du bon rosé. À cette condition, la production pourra être exportée dans le monde entier. D'autant, cense sur le gâteau, que le vin rose se marie parfaitement avec la cuisine chinoise. Ce qui ouvre d'immenses perspectives vers de nouveaux investisseurs. « Preuve de la bonne santé du marché provençal, poursuit Maurice Raveyre, je reçois chaque mois des demandes très sérieuses, provenant de professionnels souhaitant investir dans un domaine sur une appellation très prestigieuse, Bandol. Mais il n'y a rien à vendre dans ce secteur actuellement ! »

D. P.