

DOMAINES VITICOLES LE RETOUR DE L'OR VERT

Le vignoble français continue de séduire les acheteurs, que ce soit pour le plaisir ou en vue d'un placement financier. En cette rentrée 2017, le marché, qui s'est assagi et assaini, confirme son embellie.



« De manière générale, le marché des domaines viticoles s'est avéré actif depuis début 2015, analyse Michel Veyrier (Vinea Transaction Languedoc Vallée du Rhône). Avec des acheteurs et des investisseurs français bien présents et a contrario des acheteurs étrangers plus rares, à part les Chinois dans le Bordelais. L'attractivité de notre vignoble vient de sa stabilité technique et politique, avec des conditions de production bien assises. Sans les problèmes d'alimentation que rencontrent les viticulteurs espagnols ou portugais ».

« Le marché viticole français est dominé par deux grandes zones, avec d'un côté l'Aquitaine et le Bordelais et de l'autre la Méditerranée, qui représentent 85% du vignoble et 85% des transactions. Un chiffre à tempérer côté valeur, la Champagne et la Bourgogne concentrent certes peu de transactions, mais celles-ci se font à des prix très élevés. La Champagne est en effet une activité principalement financière, avec des prix à l'hectare dépassant le million d'euros. Quant à la Bourgogne, elle se montre discrète, avec de petites surfaces atteignant des prix extrêmes,

jusqu'à 30 millions d'euros pour l'équivalent hectare. Car les transactions y portent sur des petites parcelles, l'unité de surface bourguignonne étant l'ouvrée, soit 4,28 ares. Sur certaines appellations, on arrive quasiment aux mêmes cotations que pour une œuvre d'art ! ».

« Le Beaujolais générique est pour sa part en souffrance car la consommation baisse, mais nous notons une réorientation du marché sous l'impulsion des maisons de négoce, qui investissent de façon significative sur le Beaujolais pour faire du crémant. Les crus du Beaujolais se portent pour leur part très bien, jusqu'à 100 000 €/hectare. Et le Mâconnais connaît lui aussi une hausse marquée ».

« Concernant le Languedoc, les vins de pays et les vins IGP sont actifs, bien servis par la maîtrise technique dont font preuve les professionnels de ces vignobles, continue Michel Veyrier. Les prix sont raisonnables, entre 18 000 et 20 000 €/hectare, avec des crus pouvant atteindre 60 000 €/hectare. Un domaine en Pic Saint Loup peut même monter à 70 000 €/hectare. Autre exemple dans les Terrasses du Larzac, une appellation que

le grand public ne connaissait pas voilà 10 ans, on atteint désormais 30 000 €/hectare. Les propriétés en bio de la ceinture montpelliéraine sont par ailleurs particulièrement recherchées. Car elles profitent d'un écosystème favorable, avec du soleil, peu d'humidité, de l'espace et des vents dominants réguliers. Ce qui permet de bien maîtriser la production ».

« Le Minervois et les Corbières vivent en revanche une situation plus difficile et des opportunités y sont à prévoir à court terme. Autre secteur phare sur lequel nous intervenons, le sud de la Vallée du Rhône, qui démontre globalement une belle vitalité et bénéficie d'une excellente image, d'un bon rapport qualité-prix et d'une rentabilité quasi assurée. Les crus s'y vendent environ 100 000 €/hectare, des prix qui montent à 400 000 € et plus à Châteauneuf-du-Pape, et plus d'un million en appellation Hermitage. La Provence est quant à elle tirée par le succès que connaît son rosé. Voilà des propriétés de standing relativement faciles à gérer, dans un environnement qualitatif avec une consommation directe à proximité. Les bases de prix seront d'environ 150 000 à 300 000 €/hectare ».

ACHETEURS CHINOIS DANS LE BORDELAIS

« J'ai été avoué près la Cour d'appel de Bordeaux pendant 10 ans, puis viticulteur depuis 25 ans à Saint-Julien Beychevelle et à Pomerol, explique Thierry Rustmann (Rustmann & Associés). Ayant le double profil de juriste et de viticulteur, j'ai décidé en 2007 de créer en parallèle un cabinet spécialisé dans les transactions de domaines viticoles, essentiellement dans le Bordelais. Le marché est toujours très actif depuis 2010, et il semble que nous connaissions un accroissement du nombre de dossiers sérieux depuis le printemps dernier. Sans pic et sans crise, le rythme de notre activité est majoritairement animé par les ouvertures de successions. Les acheteurs sont là, une propriété dont la vigne est en bon état, si elle est proposée à son juste prix, sera vendue dans les 6 à 12 mois ».

Qui sont les acheteurs ? « Il s'agit traditionnellement de viticulteurs de la région et de négociants souhaitant produire leur propre marque, poursuit Thierry Rustmann. Ceux qui ne viennent pas du Bordelais sont bien souvent des chefs d'entreprise ayant cédé leur activité et souhaitant vivre leur passion



est garantie vu le prestige de l'appellation au niveau mondial. Les domaines se vendent naturellement au prix du marché, mais en terme d'investissement, cela peut se justifier de surpayer un produit rare pour s'accaparer une affaire unique. De toute façon, sur le long terme, les prix ne peuvent logiquement que monter à Bordeaux... Hormis le vignoble bordelais, les acheteurs, qu'ils soient français ou étrangers, s'intéressent à tous nos vins, Loire et Anjou, Cognac, Armagnac, vins du Sud-Ouest et du pays toulousain, de Languedoc et de Provence, de Bourgogne, de Champagne, d'Alsace, de Savoie, du Jura. Nous sommes à même de répondre à leurs demandes grâce à notre formidable réseau animé par des passionnés sincères et professionnels. Et nous allons prochainement étendre notre activité à l'étranger... »



durant leur retraite. Et pour les plus gros dossiers, nous comptons bien sûr de nombreux acheteurs institutionnels, comme des assureurs, des fonds de pension et des banques. Ainsi que des acheteurs chinois, en majorité des grosses entreprises de l'agroalimentaire ou des distributeurs de vin en Chine, recherchant un approvisionnement internalisé. Et nous rencontrons même quelques particuliers chinois qui veulent investir de manière sécurisée. Leur venue est une bonne nouvelle, car elle contribue au développement des vins de Bordeaux tout en apportant de nouveaux débouchés commerciaux. Mais attention, les Chinois sont des commerçants hors pair, les négociations sont donc toujours très serrées ».

« Côté prix, les cours ont beaucoup augmenté depuis 6 ou 7 ans dans les appellations communales du Médoc, en Pomerol, à Saint-Emilion et dans les satellites de Saint-Emilion et Lalande de Pomerol. A Saint-Emilion, les prix s'étendent de 250 000 à un million et demi d'euro par hectare, hors grands crus classés. Et à Pomerol, ils pourront atteindre trois millions d'euros l'hectare. Les Graves sont par ailleurs en train de monter de manière régulière, car il s'agit le plus souvent de jolies propriétés dotées d'un bel immobilier. En quelques années, on y est passé de 20 000 ou 25 000 €/hectare à 50 000 voire 60 000 €/hectare ».

« LES PRIX NE PEUVENT QUE MONTER »
 « Je me suis associé avec le cabinet de Patrice Besse fin 2015, explique David

Lawton (French Vineyard Investment - David Lawton Consultant). Nous avons développé une méthodologie viticole et une stratégie spécifiques pour trouver des acheteurs et des mandats dans le monde entier. Notamment en travaillant sur le mécanisme de la cession de parts plus que sur la cession d'actifs, avec face à nous des acheteurs habitués aux mécanismes du monde des affaires. La demande est chaque année plus importante. Nous répondons autant à des projets portant sur des installations de type industriel capables de produire 2 millions de bouteilles par an qu'à des projets de reconversion de couples souhaitant démarrer une nouvelle vie professionnelle dans l'œnotourisme. Nous rencontrons de nombreux acheteurs étrangers venant du monde entier, de l'Europe à l'Amérique du nord, de la Chine à l'Australie. Des investisseurs potentiels venus à la découverte de Bordeaux, attirés par sa réputation de capitale internationale du vin. Un mouvement qui s'amplifie nettement depuis juillet dernier, lorsque que le trajet en train entre Paris et Bordeaux est passé à 2 heures, contre plus de 3 heures auparavant ».

« A la différence de l'immobilier résidentiel, qui dépend le plus souvent d'un coup de cœur pour tel ou tel bien, l'immobilier viticole implique une certaine inertie, car une cession demande environ deux ans de travail, précise David Lawton. Ce qui nous impose d'analyser le marché sur le long terme. Et notre constat est simple, Bordeaux reste le vignoble le moins cher du monde ! A part bien sûr pour les crus classés de 1855. Payer et 300 000 et 500 000 € pour une propriété à Saint-Emilion n'a en effet rien d'aberrant, car la rentabilité





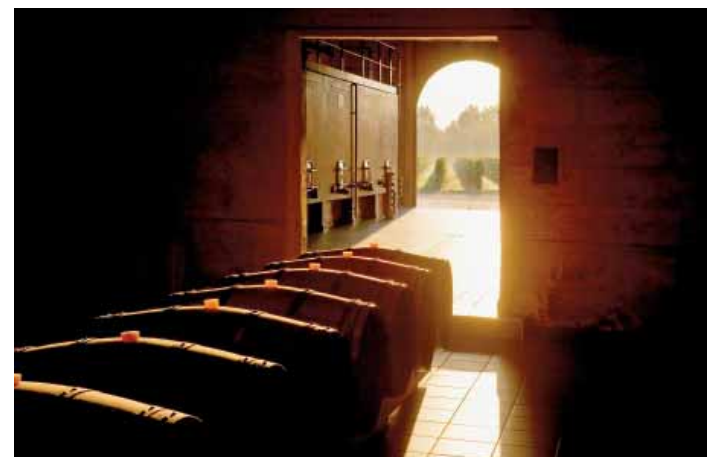
DE BELLES PROPRIÉTÉS D'AGRÈMENT

« Après avoir travaillé dans la finance internationale pendant 25 ans, j'ai possédé mon propre vignoble dans les Graves pendant 15 ans, avant de rejoindre l'immobilier en 2009, explique Olivier Colas (Bordeaux Sotheby's International Realty). Même si je suis basé à Bordeaux, j'assiste le réseau Sotheby's International Realty dans toute la France pour les gros vignobles. En cette fin d'été 2017, le marché se montre à la fois sain et actif, avec une demande soutenue de la part de cadres dirigeants qui disposent de budgets raisonnables compris entre 3 et 5 millions d'euros pour entamer une deuxième carrière. Notre rôle est de leur expliquer qu'ils ont intérêt à se diriger vers des propriétés vendues au moins 5 millions d'euros, même si cela les oblige à revoir leur montage financier. En effet, il faut des années pour développer un domaine, ce qui peut s'avérer extrêmement coûteux. Mieux vaut partir sur une exploitation déjà efficace au niveau de sa production et de sa commercialisation, quitte à la payer plus cher au départ... »

« Les acheteurs étrangers sont présents par vagues, ajoute Olivier Colas. Nous avons ainsi vu les Chinois faire une percée remarquable sur le marché bordelais, notamment pour les propriétés de taille moyenne. Nous voyons par ailleurs le retour des acheteurs américains, néerlandais et allemands très bien informés des réalités du marché en temps réel. « De manière générale, la faiblesse des taux d'intérêt fait de la vigne un placement rentable, sans risque à long terme, et qui permet de privilégier art de vivre et passion au quotidien. Résultat, les prix à l'hectare augmentent de manière continue... Mais contrairement à ce que l'on peut penser, il est encore possible de procéder à des investissements intéressants pour des budgets raisonnables. Dans le Bordelais, par exemple, sous la barre des 5 millions d'euros, nous pouvons proposer de belles propriétés d'agrément ou des propriétés d'une cinquantaine d'hectares en appellation générique, mais celles-ci seront généralement diversifiées entre la vigne et l'enotourisme ».

LA PROVENCE, UN CAS À PART

Qu'en est-il du côté de la Provence ? « J'ai pris la suite de mon père et de mon grand-père, qui géraient de l'immobilier viticole dans la région dans les années 60 et 70, raconte Thibaud Desprets (Thibaud Desprets - Propriétés et Domaines). Je suis à la base ingénieur géologue, mais j'ai aussi une



formation financière et de winekaker. J'ai doublé ce bagage particulier d'une expérience de l'industrie, dans des domaines variés, et j'ai habité plus de 10 ans à l'étranger. Ce qui me permet d'aborder l'immobilier viticole avec un œil différent ».

« Nous couvrons aujourd'hui toute la Provence de manière élargie, de Nice jusqu'au Luberon. L'offre que nous représentons se compose essentiellement de domaines intégrés, de bastides et de vignobles disposant d'un outil de production, de stockage et de commercialisation sur place, auxquelles s'ajoutent des propriétés qui apportent leur production à une coopérative ».

« En bord de mer, nous proposons en côtes de Provence et en Bandol des domaines compris entre 8 et 12 millions d'euros. En remontant sur les coteaux varois, les coteaux d'Aix et le Luberon, les budgets sont pour leur part situés autour de 6 à 7 millions, soit une augmentation sensible par rapport aux années précédentes, due à une raréfaction de l'offre. Le contexte est donc globalement porteur, surfant sur la dynamique du rosé de Provence qui ne cesse de se renforcer. Cet engouement est largement entretenu par les millenials, en France comme à l'étranger. Ils voient dans le rosé de Provence une alternative plaisir aux codes du blanc et du rouge. De plus, le rosé se marie parfaitement avec la gastronomie internationale, la world food. Résultat, il dépasse le blanc en France, ce qui aurait été inimaginable voilà 20 ans. Et sur ce marché, la Provence a le leadership ».

« En plus de la clientèle traditionnelle des Européens recherchant un art de vivre professionnel après avoir vendu leur société, nous rencontrons des vigneron du monde entier qui s'intéressent à nouveau au vignoble français. Il s'agit d'un véritable phénomène au niveau national et international. Cette demande commence à faire monter les prix, même si ces investisseurs gardent à l'esprit l'indispensable rentabilité de l'opération envisagée. A titre d'exemple, nous proposons actuellement dans le golfe de Saint-Tropez, en appellation Côtes de Provence, un domaine de 8 hectares de vigne avec une cave, une belle maison et des dépendances, pour 10 millions d'euros. Et en Coteaux d'Aix-en-Provence, un domaine de 12 hectares de vigne avec une cave complète et une belle bastide, pour 7 millions d'euros ».



CONTACTS

VINEA TRANSACTION LANGUEDOC VALLÉE DU RHÔNE

1475, avenue Albert Einstein, 34000 Montpellier
Tél. : +33 (0)4 67 22 55 52
1 bis, rue Joseph Ducos, 84230 Châteauneuf-du-Pape
Tél. : +33 (0)4 90 32 04 29
www.vineatransaction.com

RUSTMANN & ASSOCIÉS

24 cours de l'Intendance, 33 000 Bordeaux
Tél. : +33 (0)5 56 60 45 69
www.rustmann-et-associes.com

FRENCH VINEYARD INVESTMENT

3, rue de Lagorce, 33 320 Le Taillan Médoc
www.vignesavendre.com - www.patricebesse.fr
Tél. : +33 (0)6 14 14 64 64

BORDEAUX SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY

40, cours de Verdun, 33000 Bordeaux
Tél. : +33 (0)5 56 67 63 62
www.bordeauxsothebysrealty.com

PROPRIÉTÉS ET DOMAINES

Rue de l'Eglise, 88 bd de Tabarin, 83420 La Croix-Valmer
Tél. : +33 (0)6 07 37 41 63
www.proprietesetdomaines.com