

Une histoire de châteaux ...

Châteaux en Espagne ... vivre dans un château... se prendre pour ...

Les siècles s'écoulent, dans un espace temps somme toute très réduit étant donné notre échelle...

Et les symboles demeurent, les images perdurent.

Même si le troisième millénaire annonce des périodes difficiles avec très certainement des changements que nous nous efforçons d'imaginer ou d'analyser.

Toutes ces enquêtes sensibles ou analyses scientifiques ne suffiront pas à nous préparer...

Evolution ou changement. Rien ne se perd tout se transforme. La nature a horreur du vide. Ainsi les inégalités restent, elles ondulent différemment voilà tout.

Marché de « niche » l'immobilier de standing, a de bien beaux jours devant lui.

Comme tous les marchés du luxe il est indispensable à la vie économique de notre société que ce soit à l'échelle de l'utilisateur ou à celle du constructeur. Le premier et le dernier barreau englobant toute une population et des savoirs faire bien plus diversifiés que l'on ne peut se l'imaginer de prime abord.

Savoir faire, surtout pas « faire savoir ».

Aller à l'essentiel ou retourner à l'essentiel ?

#### Pourquoi vendre un château ?

Edifiés pour à la fois impressionner et protéger ils ne dérogent pas actuellement à leurs premiers rôles.

Leurs propriétaires qu'ils soient d'origine ou de « seconde main » ne s'en séparent pas de « gaieté de cœur ».

L'entretien est souvent très lourd et les problèmes d'héritage n'arrangent rien à l'affaire.

Si les indivisions résolvent les problèmes d'inégalité, elles perdent malheureusement souvent dans la transmission ce même objet qui les a généré.

Les aides et les subsides ne sont pas suffisants au propriétaire débordé par l'ampleur de la tâche.

Il doit alors être très créatif et très imaginatif pour pouvoir pallier économiquement au « manque à entretenir ».

Là, nous pouvons mesurer les progrès faits au fil du temps.

Les exemples ne manquent pas de châtelains ou futurs châtelains plus imaginatifs et créatifs que jamais.

Alors vendre c'est difficile, plus que cela, bien évidemment.

Examinons la chose sous un autre angle : vendre c'est également donner une autre « chance » à cet objet inanimé qui possède une manière d'âme.

Il faut de temps en temps par la fortune ou par le sang offrir de nouvelles possibilités à ces ensembles immobiliers.

#### Qui souhaite acquérir un château ? Et pourquoi acquérir un château ?

En tant que bel ensemble immobilier, peu dénaturé et entouré de belles terres, le château reste accessible plus qu'un titre de noblesse.

Il apporte à l'acquéreur sa beauté, une forme de pérennité et de protection s'il n'a pas été mutilé ou dégradé.

Il représente très souvent un investissement de qualité et ne risque pas de disparaître « sans laisser de traces » au gré des opérateurs de marché.

Acquéreur privé ou institutionnel l'amateur de cet œuvre d'art immobilière y trouvera son compte.

Tant pour l'usage, s'il l'a bien analysé ses besoins, que pour l'investissement, s'il a bien calculé ses possibilités de revenus, car la mise de fond est presque toujours augmentée de façon exponentielle. Il faut à cela au minimum deux conditions :

- que les différents propriétaires aient su respecter, à l'extérieur comme à l'intérieur l'unité et l'harmonie ;
- qu'il ait conservé des terres libres d'occupation tout au tour et en suffisance pour qu'il ait gardé son côté « protecteur ».

Un tel bien prend de la valeur avec l'âge. Qui peut en dire autant ?

La valeur du marché suffit déjà à donner son prix, car on ne peut parler de valeur de reconstruction !

#### A qui vendre ?

A celui, en premier lieu, prêt à payer le prix, bien entendu.

Comme pour les biens culturels, il ne faut pas avoir peur de la transmission.

« Objets inanimés avez-vous donc une âme ? » (Lamartine)

Bien sûr et une âme forte.

La transmission est dans notre société économique essentielle au bon fonctionnement des différents rouages et un moteur social important.

C'est une chance et non un recul.

#### Notre mission

Pour dynamiser ce moteur de transmission nous sommes dans ces rouages une courroie de transmission ou plutôt de négociation, tenant compte de tous ces paramètres et de notre expérience notre rôle est de comprendre le vendeur et de trouver le bon acquéreur.

---