

Le retour des maisons de famille : quand les châteaux reprennent vie

Longtemps considérés comme des vestiges figés dans le paysage, les châteaux français connaissent une seconde jeunesse. Depuis cinq ans, leur marché a doublé. Désormais, acquérir une demeure historique n'est plus réservé à une élite : c'est un choix de vie, un acte patrimonial et une quête d'authenticité.

Le refuge des temps modernes

Acheter un château, un manoir ou une gentilhommière n'est pas seulement une transaction immobilière. C'est préférer les vieilles pierres aux murs en placoplâtre, l'ombre d'un parc boisé au tumulte des villes. C'est aussi rechercher un enracinement, une histoire à transmettre, dans un monde où la mobilité permanente a longtemps effacé la notion de racines.

« *Le marché français est unique au monde, souligne Olivier Brunet, directeur associé de BARNES Propriétés & Châteaux. Aucun autre pays n'offre une telle diversité architecturale dans un rayon de quelques heures de route.* »

Une renaissance chiffrée

Les chiffres parlent d'eux-mêmes.

Environ 1 500 châteaux en vente aujourd'hui en France.

200 ventes annuelles en 2019... contre 400 par an depuis 2024.

Des prix allant de 400 000 € pour une propriété à restaurer à plus de 10 M€ pour une demeure historique rénovée.

Soit parfois... le prix d'un appartement parisien de 100 m².

Au-delà de la statistique, c'est une véritable mutation du marché : la demeure historique s'impose comme un refuge tangible à l'heure des incertitudes économiques et sociales.

Trois familles d'acheteurs, une même quête

Ce renouveau se traduit par des profils variés, mais unis par une même recherche de sens.

Les passionnés d'histoire, qui veulent acquérir un pan de patrimoine.

Les pragmatiques, qui transforment leur demeure en outil économique (événementiel, chambres d'hôtes, séminaires).

Les chefs de famille, enfin, en quête d'un cocon où ancrer des souvenirs et transmettre des valeurs.

« *La génération Easy Jet s'est découverte une envie de racines* », résume Martial Renaud, directeur associé de BARNES Centre Sologne Val de Loire.

Une modernité inattendue

Contrairement aux clichés, ces demeures ne sont pas figées dans le passé. Le télétravail, la fibre et la 5G permettent désormais d'y vivre à l'année. La géothermie, les panneaux solaires discrets ou les matériaux biosourcés ouvrent la voie à des châteaux du XXI^e siècle, capables d'allier patrimoine et innovation.

De plus, les aides fiscales et patrimoniales renforcent cette dynamique : le château devient un laboratoire d'avenir autant qu'un témoin du passé.

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63

galivel@galivel.com – www.galivel.com

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

Préserver pour transmettre

Reste une ombre au tableau : le diagnostic de performance énergétique (DPE), souvent inadapté aux constructions anciennes. « Il est indispensable que ces demeures bénéficient d'un statut dérogatoire pour être transmises dans de bonnes conditions », alerte Olivier Brunet.

Car posséder un château, c'est accepter ses contraintes, parfois lourdes, mais c'est aussi, et surtout, réinventer son histoire tout en respectant celle du lieu.

Le château redevient donc une valeur refuge, à la croisée des aspirations familiales, patrimoniales et environnementales. Plus qu'un achat, c'est un véritable engagement. Plus qu'une propriété, c'est une part d'éternité.

Exemples de biens à vendre



EURE-ET-LOIR

Ancien moulin d'architecture « Factory »

3 hectares de parc

430 m²

6 chambres

Turbine hydroélectrique neuve permettant d'envisager l'autonomie énergétique

Prix de vente : **2 400 000 €**

MAINE-ET-LOIRE

Château Renaissance

33 hectares

1 000 m²

15 chambres

Prix de vente : **3 150 000 €**



Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com

BARNES

INTERNATIONAL REALTY

Exemples de biens vendus



TOURAINES

Château du XVIIIe siècle

8 hectares

450 m²

8 chambres

Vendu 1 492 700 €

Nationalité Française pour le vendeur et l'acquéreur

ORNE

Château classé MH

4,3 hectares

500 m²

8 chambres

Parfait état

Vendu 2 900 000 €

Nationalité vendeurs : Suisse

Nationalité acquéreurs : Américaine



BARNES en bref...

Acteur majeur international de l'immobilier de luxe et de l'intermédiation de services liés à l'Art de Vivre, BARNES est présent dans 22 pays avec près de 140 bureaux à travers le monde, des grandes métropoles internationales (Athènes, Barcelone, Bruxelles, Budapest, Casablanca, Como, Dubaï, Genève, Istanbul, Lisbonne, Londres, Luxembourg, Madrid, Miami, Milan, Monaco, Montréal, New York, Paris, Portland, Porto, Rome, Tel Aviv, Venise) aux villes françaises (Aix-les-Bains, Annecy, Bordeaux, Évian-les-Bains, Divonne-les-Bains, Lille, Lyon, Nantes, Montpellier, Toulouse) aux plus beaux lieux de villégiature (Ile Maurice, Mallorca, Maresme, Marrakech, Porto Cervo, San Sebastian, St Barth.. Aix-en-Provence, Alpilles & Luberon, Bassin d'Arcachon, Cassis, Corse, Côte Basque Landes et Béarn, Deauville, French Riviera, Ile de Ré, Littoral Varois, Marseille, Crans-Montana, Gstaad, Verbier, Zermatt, Chamonix, Courchevel, Les Ménuires, Megève, Méribel...). BARNES propose une offre de services globale et personnalisée au travers de ses différents métiers immobiliers : achat et vente d'appartements, de maisons et d'hôtels particuliers, de châteaux, de biens d'exception, de programmes neufs et viagers, mais également la location de biens de qualité, la gestion locative, l'immobilier commercial (bureaux, commerces, hôtels, immeubles), ainsi que BARNES Hospitality avec Maison Boissière – BARNES Residences, Maison BARNES New York, Un Moment BARNES et le family office avec BARNES FAMILY OFFICE by Côme. Ambassadeur de l'art de vivre, BARNES propose, au-delà de l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, son expertise dans l'acquisition de haras, de propriétés viticoles, de domaines de chasse, de forêts et de terres agricoles, ainsi qu'une gamme de services d'intermédiation de luxe, tels que la location saisonnière, l'aviation privée, le yachting, la conciergerie et le conseil en art.

Contact Presse

Galivel & Associés – Diane Asty / Carol Galivel – 01 41 05 02 02 / 06 09 05 48 63
galivel@galivel.com – www.galivel.com