

Revue de Presse - DEMEURES & CHATEAUX N°193

LE BUREAU VITICOLE : POUR L'AMOUR DU VIN

PAR CELINE VARNIER

Passion, vocation, fusion, l'histoire d'amour de Stéphane Paillard avec les beaux vignobles français est, comme les diamants, éternel- le. Œnologue, maître de chai et agent immobilier, cet intarissable conteur narre son aventure, la création du Bureau Viticole, le monde confidentiel du vin, son métier atypique, sa vie, avec beaucoup d'affection et d'émotion. Itinéraire d'un enfant passionné.

Demeures & Châteaux : Le Bureau Viticole ressemble-t-il aux agences spécialisées dans la vente de vignobles ?

Stéphane Paillard : Non ! Il y a 20 ans, lorsque j'ai créé le Bureau Viticole, beaucoup d'agences immobilières classiques vendaient des vignobles par défaut. C'est donc un concept que j'ai voulu novateur sur ce marché parfois un peu impersonnel, technique, où rentabilité et rendement étaient souvent les seuls qualificatifs employés. L'immobilier « habitable » ne représentait alors que 5 à 20 % de la valeur du domaine acquis sur les vignobles de Bordeaux ou de Bourgogne mais déjà 70 à 80 % sur le marché des vignobles de Provence, à forte prépondérance immobilière. Ce que j'ai voulu c'est donc dépasser l'aspect restrictif du courtage en vignes et donner ses lettres de noblesses à la « Résidence du vin », la pierre et l'âme du lieu.

Le choix de cette voie est-il dû au hasard ?

Cette spécialisation dans l'immobilier viticole ne doit rien à l'opportunité, depuis ma tendre enfance dans la cave familiale de mon grand-père jusqu'à la gérance d'un vignoble de 700 hectares en Vallée du Rhône, ma vie aura été bercée par la magie de l'univers du vin, des vignes et des grappes de raisins, au rythme des millésimes et des caprices de dame nature.

LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*



Vous avez créé le concept de « Résidence du vin » qui est une de vos spécialités avec les terroirs rares...

En deux mots, c'est une demeure de villégiature et de caractère, située au cœur d'un territoire préservé de plus ou moins grande taille, pour partie planté de vignes. La « Résidence du Vin » est recherchée par une clientèle internationale de quinquagénaires, actifs ou retraités, ayant très bien réussi dans la vie et désireux de produire leur propre vin avec leur propre étiquette. Un investissement plaisir, une attente de consolidation patrimoniale sur la durée, mais aussi une recherche de villégiature avec un challenge viticole attaché.

Quel est le profil de vos clients ?

Dans la conjoncture actuelle atypique au regard des périodes précédentes, c'est un marché éclaté entre deux types d'acheteurs. D'un côté, ceux qui cherchent à faire une affaire et de l'autre, ceux qui arrivent avec une capacité d'investissement très confortable et dont le but est de réussir cette tranche de vie vigneronne qu'ils ont choisi de s'offrir, dans un cadre exceptionnel et sans défaut.



1. Exceptionnel potager viticole avec demeure provençale sur 10 hectares dans le Golfe de Saint-Tropez. Jardins en terrasses de cyprès florentins, palmiers et chênes liège et vue dominante. Vin rosé de qualité. Aéroport international à 1h15.

2. Au cœur du Parc Naturel du Lubéron, bastide du XVIIIe siècle sur un promontoire au cœur d'un cirque au centre du domaine. A l'écart de la Vallée du Rhône, protégée des vents du nord par plusieurs chaînes de collines, cette région d'Aix-en-Provence est peu atteinte par le Mistral.

3. Près de Bordeaux, au cœur d'un vaste territoire sur 180 hectares dans un environnement préservé, demeure historique de caractère du XIIe restaurée au XVIIIe siècle. Parc et vastes dépendances, moulin et ferme. Prairies d'herbages et écuries. A 5 minutes d'un bourg et de tous commerces et à 30 minutes d'un aéroport et d'un échangeur autoroutier.



Quelle est la demande principale ?

La demande se concentre donc sur des biens de caractère accessibles, proches des accès autoroutiers, des aéroports internationaux et des gares TGV, dans une nature préservée et bénéficiant d'un environnement social de qualité. Mais le critère principal de décision demeure le ressenti face à l'atmosphère, l'âme qui se dégage d'un lieu.

L'achat d'un domaine viticole se réalise donc un peu comme n'importe quel dessein immobilier ?

Non, c'est un univers à mi-chemin entre l'achat d'une petite entreprise et d'une propriété d'agrément. Chaque montage relève de l'horlogerie fine et est totalement unique. Tout est pensé ou repensé: la fiscalité, le vignoble, la cave, le jardin, l'architecture, le paysagisme de la propriété, la signature en termes de communication... L'approche de l'investissement doit être globale, gage de sa réussite. Hier, les propriétaires pensaient transmission, plus-value, aujourd'hui ils se paient une tranche de vie. Ce qui veut dire que le travail de recherche peut s'étaler sur plusieurs années. La phase technique d'acquisition, une fois

le bien identifié et négocié, durant de six et huit mois. Notre mission est d'accompagner le candidat vigneron dans l'aboutissement de son rêve. Nous suivons nos acheteurs de A à Z et au-delà !

Plus que la vente d'un bien immobilier haut de gamme, vous proposez une seconde vie à vos clients ?

En quelque sorte ! Parfois je visite 20 à 25 propriétés et n'en sélectionne aucune, du fait de la présence de défaut de « location » au soucis de consolidation à terme de la valeur patrimoniale sur la durée qui m'anime.

Comment choisissez-vous vos domaines ?

Mes terrains de chasse privilégiés : les liquidations, les indivisions. Les dossiers longs et difficiles à suivre ne me font pas peur. Ce qui compte pour nos acheteurs c'est le zéro défaut. Une très belle bâtisse sur un terroir rare, avec une appellation prestigieuse ou de bonne côte dans sa catégorie et ce, quelle que soit la région. En termes d'immobilier, les facteurs importants sont la situation, l'accès, l'absence de nuisances.

LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*

Ma marque de fabrique: le travail dans une totale confidentialité, même si mes dossiers mettent des années à aboutir.

On ne parle donc pas de prix moyen à l'hectare ?

Correct, ce qui compte c'est l'enveloppe globale du projet, coût de restructuration et fonds de roulement inclus. Récemment une grande fortune voulait acheter un domaine à Pomerol dans le Bordelais et bien finalement, après plusieurs mois de recherche, c'est dans le sud que nous l'avons installé. L'important est que le maître des lieux se sente bien en termes d'énergie et de vibrations dès la première visite, comme chez lui et pour longtemps. Ce n'est pas un investissement financier lambda avec comme

seul critère la rentabilité à la clé, c'est la quête d'un bijou d'exception, d'une perle rare qui autorise à aller au bout de son rêve.

En deux mots comment qualifieriez-vous votre métier ? Un métier fait d'écoute et de justesse d'analyse, avec une réelle prise en compte de la dimension humaine. Ma démarche de négociation se veut consensuelle, loin de l'esprit d'opposition et de rapport de force financier qui anime bien souvent la démarche classique de fusion acquisition proposée par les banques ou les courtiers en vignes. Je travaille le plus souvent comme partenaire de l'acheteur...

Le prix d'un mariage réussi acheteur- propriété ? La confiance qui anime et nourrit nos relations.

LE BUREAU VITICOLE

*Siège social : 45, Boulevard Victor Hugo - 13210 Saint Rémy de Provence - France
Tel : 00 33 (0)810 811 316 - Fax : 00 33 (0)490 92 48 09 - E-mail : bv@bureauviticole.fr*