

# Mises au vert

L'immobilier golfique a été ralenti par la crise mais ne l'a pas trop subie. Malgré une offre à la baisse, mais variée et innovante (voir tableau pages suivantes), les investisseurs et les particuliers sont encore nombreux, en France comme à l'étranger, à miser sur le vert des fairways et des greens...

PAR EMMANUEL SURUN.

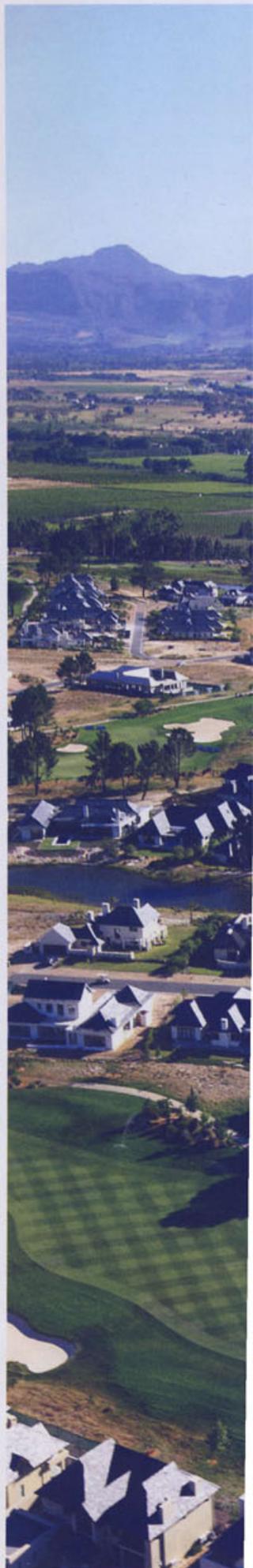
La crise a freiné les ardeurs des promoteurs immobiliers partout dans le monde, à commencer par Dubaï où sont concentrés en permanence 20 % des grues du monde entier. Après un départ en trombe, le programme de Jumeirah Golf Estates a, par exemple, été gelé, seuls 375 des 1 120 hectares et deux des quatre parcours entourés de villas et maisons étant à ce jour en cours d'exploitation. En France, certains promoteurs comme Maisons de Biarritz, qui avait un projet en cours autour du golf de Pont Royal, ont fait faillite. Ce même projet est à l'étude chez Kaufman & Broad. D'autres programmes comme celui du Samanah Country Club, au Maroc, n'ont pas trop subi la crise. « Le marché

est en train de reprendre », constate Manuel Coulon, responsable des ventes à l'international. « Nous avons la chance d'être partis plus tôt que la concurrence, puisque nous avons déjà commercialisé la première tranche quand la crise est intervenue. » Le groupe Alain Crenn en a tout de même profité pour revoir sa copie, prévoyant de vendre de plus petites villas, notamment modernes, et aussi des appartements dans le cadre de la deuxième tranche. Et puis cela n'a pas empêché de nouveaux programmes de faire surface, notamment dans des bassins de population inexploités jusque-là. Comme le Grand Bois Golf Resort & Spa, dans la Nièvre, ou plus récemment le Domaine des Saules d'Or, autour du futur golf de l'Estang, à Montauban. « Dans ce genre de projet, si on part avec des études de marché en ce moment on ne fait rien mais je ne suis pas inquiet », estime Jean-Luc Dezellus, le promoteur. « Des terrains libres de constructeurs en bordure de golfs dans le Midi, cela n'existe pas. » Et de prendre l'exemple de Mérignies, où il est intervenu et qui a senti la crise passer. « Nous avons commencé les ventes en avril 2006 et ça a très bien marché jusqu'à juin 2008 », précise Emmanuel Gaulier, le direc-

**Au Maroc, le Samanah Country Club entre dans sa deuxième phase avec 84 des 580 villas prévues commercialisées.**



ERIC MALEMANCHE





En Afrique du Sud, il reste encore des places sur le Pearl Valley Golf of Estates.

Au Samanah 2, une villa avec piscine et vue imprenable sur le golf.



teur du Mérégnies Golf Country Club, situé entre Lille et Valenciennes, qui a ouvert le premier de ses deux 18 trous cette année. « Pendant deux ans, nous n'avons pratiquement pas baissé les prix mais le rythme des ventes a fortement diminué. Depuis mai, nous sommes pratiquement revenus à des niveaux d'avant-crise. »

### Le serpent qui se mord la queue

« La crise ne s'est pas ressentie au niveau des ventes », affirme Philippe Debon, le président de Golf & Patrimoine, agence spécialisée dans la transaction de biens sur des golfs (lire encadré p. 71). « Une maison au prix sur un golfs s'est aussi bien vendue ces dernières années qu'auparavant. (...) Il existe un vrai marché de revente et on ne perd jamais d'argent, quand on achète ce genre de biens. » Pour lui, le marché de l'immobilier golfique est d'ailleurs un marché à part : « Les biens se vendent 20 à 30 % plus chers au mètre carré que ceux que l'on peut trouver dans la même commune. La clientèle n'est pas constituée que de golfeurs, mais elle a en commun d'être à la recherche de tranquillité et d'un certain voisinage. » La présence d'un golf facilite donc en →

PHOTOS DR



**À Mérignies (59), où il reste des terrains libres de constructeurs, les ventes repartent de plus belle.**

général la vente de biens immobiliers, qui est par ailleurs devenue nécessaire pour... construire des golfs ! C'est un peu le serpent qui se mord la queue... « La construction d'un parcours de golf, en Europe, n'est plus possible aujourd'hui sans la présence d'un programme immobilier », assure en effet André Jean Rossi, le responsable de Habitat & Golf, société spécialisée dans la conception, la réalisation et la construction de tous types d'aménagements golfs. Pour Philippe Debon, l'impact d'un golf sur l'immobilier n'est positif que si certaines conditions sont respectées. « Cela permet d'amortir les investissements de départ, qui sont conséquents, et de faire les choses mieux », précise-t-il. « Mais il est important de concevoir le programme immobilier et le golf de concert pour éviter certains écueils. »

**Le futur golf de l'Estang, à Montauban, sera entouré de 150 terrains libres de constructeurs.**

## La France a la cote

Des écueils, il peut aussi y en avoir au niveau de la construction mais ils

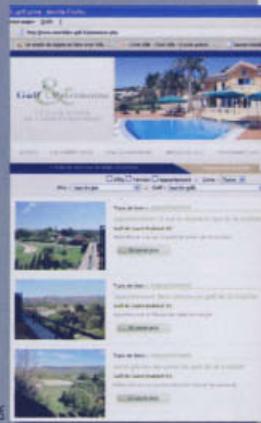


## SUIVEZ LE GUIDE

Il n'existe en France aucun organisme dédié à l'immobilier golfique, ni même regroupant les différents promoteurs ou projets. Il y a bien des sites internet spécialisés comme Golf Residential (www.golfresidential.net), traduit en français mais basé en Espagne. La plupart ne font malheureusement que présenter l'offre de certains promoteurs immobiliers sans vraiment apporter de plus-value... Ce n'est pas le cas de Golf & Patrimoine (www.immobilier-golf.fr), véritable spécialiste en immobilier sur golfs. Le site propose en effet un large choix de biens d'occasion ou neufs. Si la liste des programmes de construction n'est pas exhaustive, c'est qu'il s'agit justement d'une sélection de produits de qualité et fiables. « Je ne propose pas

de biens que je n'achèterais pas », précise le président de Golf & Patrimoine, Philippe Debon, qui se sert toujours de sa « double casquette » de gestionnaire de patrimoine et de golfeur. « Il faut déjà voir quel groupe est derrière chaque projet, quelles garanties il apporte. La protection des clients, c'est important. » Il faut aussi tenir compte du client lui-même pour pouvoir lui proposer des produits adéquats. Et pour ce faire, Golf & Patrimoine ne propose pas non plus d'appartements, maisons ou villas au sein de programmes immobiliers dont les parcours n'ont pas été construits et testés. « Il peut arriver que le golf ne soit pas construit derrière », poursuit ce maître en droit notarial, immobilier et patrimoine. « Et puis, la qualité

du programme immobilier dépend de la qualité du parcours. Un bon investissement, c'est la combinaison d'un bon programme immobilier et d'un bon parcours de golf, les deux étant élaborés ensemble de préférence. » Cerise sur le gâteau, Golf & Patrimoine pratique des frais moitié moins élevés que ceux d'une agence classique...



sont d'après lui limités en France, de par « la meilleure protection au monde dans le domaine de l'immobilier », la stabilité du pays ainsi que des prix qui, même s'ils restent un peu moins attractifs qu'au Maroc, par exemple, ont tendance à se niveler. « Les gens de l'Europe du Nord s'intéressent de moins en moins à l'Espagne et de plus en plus au sud de la France », constate-t-il. « De moins en moins de gens veulent aller loin. » C'est la principale tendance qu'il voit se dégager sur le marché, même s'il relève aussi l'existence d'une forte demande pour des produits collectifs à vocation locative. « C'est un investissement à double avantage : celui de l'autofinancement et celui de pouvoir en profiter pour ses vacances. Sans parler des dispositifs fiscaux... » L'Hexagone a la cote et cela malgré une diminution de l'offre. Certains pointent du doigt les banquiers : « Le financement en fonds propres a le gros avantage de permettre d'avancer sans attendre d'accords bancaires », considère Ludovic Morel, le président de Andersen Construction, qui développe des villas autour du golf de

Baugé. « Aujourd'hui, les banques ne font plus leur métier dans la promotion immobilière, elles ne prennent plus de dossiers. » Et cela malgré un dossier qui d'après lui suscite un vif intérêt auprès des réseaux de commercialisation. « Ce n'est pas simplement un programme immobilier autour d'un golf, aussi beau soit-il, puisqu'il s'agit de maisons d'architectes éco-conçues, que nous créons une académie avec Jean-François Remesy, une autre de tennis avec un grand champion, un hôtel avec spa, en bordure d'une belle forêt domaniale où le conseil général va créer des pistes cyclables. » D'autres promoteurs arrivent tout de même à « intéresser » les banques avec des projets encore plus originaux comme celui des Étangs du Golf, un programme de 17 maisons haut de gamme et 57 appartements « BBC » (Bâtiment Basse Consommation, comme à Baugé) développé dans l'agglomération rémoise avec le Crédit Agricole du Nord autour... d'un golf compact urbain ! Comme quoi rétrécir le parcours peut parfois allonger le chiffre d'affaires.