

La Lettre... La Lettre...*La Lettre... La Lettre...*

Michel VEYRIER
Co-fondateur du réseau
Vinea Transaction.

“La première Lettre Vinea Transaction pour un spécial domaines viticoles !”

Le réseau Vinea Transaction a l'honneur et le privilège de vous présenter sa Lettre qui vous accompagnera tout au long de l'année.

Pour mieux nous connaître, sachez que depuis près de vingt ans, notre vocation est toujours aussi motivée : nous imprégner de votre projet viticole afin de vous permettre de le réaliser pleinement.

Face à cet objectif, Vinea Transaction présente un bilan élogieux, unique en France : depuis sa création, plus de 500 installations viticoles ont été pilotées par les membres du réseau, représentant une valeur d'investissements cumulée de plus de 1,5 milliard d'euros.

Aujourd'hui, notre volonté reste la même, vous offrir un maximum de choix pour une acquisition la plus sécurisée et optimisée.

La Lettre Vinea Transaction proposera au fil des mois un focus sur le marché de la propriété viticole et une rubrique technique, qui sera dédiée à l'acquisition d'un domaine et qui développera un point clef à ne pas négliger lors de la transaction.

Vinea Transaction
Tél. : 04 67 22 55 56
e-mail : info@vineatransaction.com

L'état du marché

2008 : un marché de la propriété viticole en dents de scie

Il est fondamental de rappeler qu'une propriété est constituée de trois paramètres : l'immobilier, la valeur agronomique et la réalité économique. Il est donc naturel que chaque région connaisse des situations de marché différentes et spécifiques.

Pour cette première lettre, nous vous proposons un tour de France issu de l'analyse « terrain » des agences du réseau Vinea Transaction.

Le Bordelais et les Côtes-du-Rhône : ces deux zones de production majeures sont dans une même situation de marché : une offre conséquente liée aux difficultés économiques des appellations génériques (Bordeaux et Côtes-du-Rhône) et une augmentation des prix et des crus, considérant que la demande des investisseurs se replie sur ces appellations économiquement protégées. Concernant les génériques, les prix baissent, nous revenons aux cotations des années quatre-vingt-dix et des opportunités apparaissent.

La Bourgogne : cette région viticole, toujours discrète, reste appréciée des investisseurs, l'offre est faible et les prix sont fermes. Seul le secteur de Beaujolais, dont l'économie viticole est en grande difficulté, présente des opportunités à la baisse.

La Provence : cette région est toujours courtisée et convoitée, grâce à l'image qu'elle véhicule et grâce à la bonne santé des vins rosés, produit tendance de ces deux dernières années.

Val de Loire : la multitude des appellations, la proximité de la grande région parisienne et l'engouement des Britanniques font que le marché de la propriété viticole est en bonne santé. Bien que certains crus soient laissés pour compte (Gros Plan et Muscadet), d'autres appellations sont toujours aussi recherchées (Bourgueil, St Nicolas...).

Le Languedoc-Roussillon : cette région est à la recherche d'un second souffle. Certaines appellations manquent de rentabilité (Corbières et Minervois) et commencent à souffrir d'incidences climatiques telle la sécheresse. Le marché est, dans ce contexte, très hétérogène et des opportunités se dégagent.

Plus de **200 propriétés** à la vente sur www.vineatransaction.com