



OLIVIER VIZERIE
Millésime Immobilier
 Tél. : 05 57 51 28 18



“ Le vignoble bordelais fait toujours rêver ”

Créée à Libourne en 1995 par Olivier Vizerie, Millésime Immobilier est l'agence spécialisée dans la transaction de propriétés viticoles du Bordelais et du Sud-Ouest.

Comment se porte le marché dans votre région ?

Le marché est à nouveau actif dans le Bordelais. Nous avons depuis 2 ou 3 mois enregistré une augmentation des demandes et des visites.

Et les prix ? Hausse, baisse, stabilité ?

Après une baisse des prix du foncier pour certaines appellations, notamment pour l'appellation Bordeaux, nous constatons aujourd'hui une certaine stabilité.

Peut-on encore parler de crise ?

Il semble y avoir une légère reprise des ventes de vin. Mais il faut rester prudent. Il y a encore des stocks importants dans certaines propriétés. Par contre, certains domaines qui maîtrisent bien leur commercialisation et leur distribution ne connaissent pas trop de difficultés pour vendre leur vin.

Peut-on dresser un portrait-type de vos clients ?

Nous travaillons toujours avec certains professionnels bordelais qui souhaitent s'agrandir ou investir dans une autre appellation pour avoir une gamme de vins plus étendue. Plus de 70 % de nos clients sont des investisseurs extérieurs au monde du vin. Pour certains, cela peut correspondre à une diversification patrimoniale, pour d'autres à une nouvelle orientation professionnelle et une volonté de changer de vie. Mais pour tous, la passion du vin et de produire du vin reste quand même la raison principale. Et les vins de Bordeaux restent toujours une référence dans le monde.

Qu'apportent les nouveaux propriétaires au vignoble français ?

Les nouveaux propriétaires apportent souvent un regard nouveau sur la viticulture. Ils n'ont pas le poids du passé et abordent le monde du vin avec le respect des traditions, mais aussi avec un certain modernisme. Je pense qu'ils amènent bien souvent un dynamisme à notre viticulture.

Quelques exemples de propriétés viticoles à la vente proposées par Millésime Immobilier ?

Pour moins de 1,5 million d'€, un domaine de charme à 20 minutes de Bordeaux, avec une maison en pierre du XIX^e siècle et un chai équipé sur environ 10 ha de vignoble (réf. 040608). Entre 2,5 et 5 millions d'€, un domaine de 110 ha dont 20 ha de vignoble en AOC Bordeaux Supérieur, une prestigieuse demeure en pierre des XVIII^e et XIX^e siècles et de nombreuses dépendances (réf. 240309). Dans un niveau plus élevé, à moins de 30 minutes de Bordeaux, un château historique en position dominante sur un magnifique terroir (40 ha de vignes) aux vins de grande qualité (réf. 180309).

A retrouver sur notre site www.millesime-immobilier.com.

Les experts de Vinea Transaction développent numéro après numéro un point technique et essentiel du processus d'acquisition d'un domaine viticole.

POINT CLEF N° 5 les stocks

Le vin est un produit vivant. Un contrôle qualitatif complet (une dégustation couplée à un contrôle analytique) est indispensable dans toute transaction. Bien qu'une expertise contradictoire au moment de la vente ne désengage pas pleinement le vendeur (une erreur de mise en bouteilles, bien que non décelée dans l'expertise contradictoire, reste de la responsabilité du propriétaire), elle sécurise et clarifie l'opération. Les volumes en stocks restent également délicats à quantifier, considérant que les caves ne disposent généralement pas de cuves avec des indications de volumes exacts.

Il est nécessaire de recouper les stocks administratifs (DRM) avec les volumes physiquement en cave. Les stocks doivent également bénéficier d'un agrément et d'une labellisation dès lors que les vins sont en AOC (une réforme est actuellement en cours).

Il y a 2 types de stocks : le vrac et les bouteilles. Le vrac est plus facile à vérifier. En revanche, la vérification sur les bouteilles est plus délicate et peut poser des problèmes lorsqu'il y a des petites séries et des vieux millésimes. Des contrôles à l'aveugle s'imposent avec des tests de tenue.

En sus des analyses qualitatives et quantitatives se rajoute la fixation du prix. Deux méthodes sont utilisées. La première consiste à retenir le coût de revient et à le recouper avec les mercuriales et les valeurs comptables. L'autre méthode prend en compte les prix moyens de vente. Cette méthode s'applique lorsque l'activité commerciale permet la vente de la quasi-totalité de la production en bouteilles. Dans cette méthode, il est d'usage de retenir par famille de produit le prix moyen de vente, net de frais d'agence, diminué de 40 % pour permettre au repreneur de poursuivre l'activité économique.

L'évaluation des stocks est très importante, surtout pour les vignobles reposant sur des appellations prestigieuses car les montants peuvent être très conséquents.

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

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