

Immobilier de luxe : le charme discret des moulins opère en Île-de-France



Maule (Yvelines). Ce moulin de 750 m2 habitables est à la vente pour un peu moins de 1,4 million d'euros. Oksana Champetier

Certains biens d'exception le sont plus que d'autres. On pense aux châteaux bien sûr, aux manoirs et autres gentilhommières, mais rarement aux moulins. Pourtant, leur charme discret attire de plus en plus d'acheteurs en quête de nature et d'authenticité, selon les professionnels de l'[immobilier](#) de luxe.

Et ça tombe bien, le pays n'en manque pas. « Ils constituent le troisième patrimoine en volume en France derrière les églises et les châteaux, raconte Maxime Delacourt, fan, devenu spécialiste des moulins. Ils retracent l'histoire industrielle de la France. On en compte environ 350 000 en Europe dont 80 000 environ dans l'Hexagone et environ 400 en Île-de-France. » C'est le relief du territoire avec ses nombreux cours d'eau qui permet au pays d'en compter un si grand nombre.

La Seine-et-Marne et les Yvelines bien dotées

« En Île-de-France, on trouve surtout des moulins à eau. Ceux à vent sont plutôt dans le Sud », ajoute Olivier Brunet, directeur de Barnes Propriétés Châteaux. « Et c'est en Seine-et-Marne et dans les Yvelines qu'on en recense le plus même s'ils constituent toujours un micromarché », rappelle Patrice Besse, fondateur du réseau d'agences haut de gamme éponyme.

00DptfD4HXH5o2JmOWWCOEJzTWLkuSLJfshSy_61gIDWlUjCbW5MKdw6TZgSSclSOViemZduyVc35pEcG_-CnHUgXwNMpTOe9mdlqSoYzA4

Ses agents en vendent entre quinze et vingt chaque année en France, dont deux ou trois en Île-de-France. Barnes revendique environ quatre transactions par an au niveau national. Selon les chiffres du réseau Espaces atypiques, il y aurait en ce moment une cinquantaine de moulins à la vente, dont une majorité dans la région francilienne.

Entre 1 et 2 millions d'euros

Si Patrice Besse se veut prudent et préfère parler d'« un regain d'intérêt », d'autres experts comme Philippe Blaise, directeur commercial du réseau d'agences Espaces atypiques des Yvelines, n'hésitent pas à parler d'« engouement » et à les comparer aux châteaux. « Les moulins sont souvent situés dans des propriétés plus petites, de moins de deux hectares contre plus de dix hectares pour les châteaux », compare-t-il.

Ces biens sont donc moins chers à l'achat, bien qu'ils restent évidemment aux cimes de l'offre immobilière. « Il faut compter pour un moulin de 500 à 1 000 m² entre 1 et 2 millions d'euros selon sa localisation, sa parcelle et sa restauration, énumère Philippe Blaise. On remarque aussi qu'une grande majorité de ceux à la vente est rénovée. Achetés à la suite d'un coup de foudre, ils servent dans la plupart des cas de résidence principale pendant des dizaines d'années. »

« Un coup de coeur, on a sauté dessus »

C'est le cas du moulin à eau de Marc-Henri Bacqueyrisses à Maule (Yvelines), à une cinquantaine de kilomètres de Paris. « Avec ma femme, nous l'avons acheté en ruine en 1991. Il abritait la plus grande collection de vélos du monde et n'était pas habité, se souvient-il. Dès qu'on l'a vu, on a eu un coup de coeur, on a sauté dessus alors qu'on n'avait pas un sou. » Acquis 1,6 million de francs (l'équivalent de 420 000 euros d'aujourd'hui), l'édifice du XVe siècle de 750 m² habitables a obligé le couple à vivre des années au milieu des gravats.

« On a tout refait, beaucoup par nous-mêmes. Ce n'est qu'en 2015 que nous avons pu vraiment nous poser et en profiter », reconnaît le retraité de 70 ans. Aujourd'hui, son moulin est à vendre 1,39 million d'euros. « Au départ, nous l'avions affiché à 1,6 million d'euros. Nous avons diminué son prix car nous n'avions aucun appel, explique-t-il. Maintenant qu'on a des visites, on ne baissera plus. »

Comment peut-il en être aussi sûr ? « Ce serait absurde car il faut des acheteurs qui ont les moyens de l'entretenir », réplique Marc-Henri Bacqueyrisses. Ce type de biens, même s'il est moins onéreux qu'un château, n'est pas à la portée de tous. Comptez 20 000 euros d'électricité par an et 7 000 euros de taxe foncière pour celui-ci...

Une clientèle porteuse de projets

Des sommes qui ne seraient pas de nature à freiner les acheteurs les plus motivés. Surtout depuis la crise sanitaire liée au Covid-19. « Les clients recherchent plus particulièrement les environnements préservés, protégés... Ce qu'offre un moulin à eau, souvent situé en zone inondable donc inconstructible », souligne Patrice Besse.

00DptfD4HXH5o2lImOWWCOEJzTWLkuSLJfshsy_61gIDWlUjCw5MKdw6TZgSSclSOViemZduyVc35pEcG_-CnHUgXwNMpTO69mdlqSoYZA4

Ce retour à la nature attire de nouveaux profils d'acquéreurs, selon la Fédération des moulins de France (FDMF) qui les accompagnent. « Longtemps, les moulins s'adressaient plus à des couples aisés, souvent des retraités, à des artistes - comme Claude François - et des politiques - Bernard Tapie par exemple - qui y voyaient un lieu de villégiature atypique, souvent isolé, leur permettant de fuir la ville », explique Alain Eyquem, son président.

Aujourd'hui, les acheteurs sont plus jeunes. « On voit de plus en plus de couples, de jeunes actifs, diplômés, qui ont un projet et souhaitent acheter un moulin pour y développer une activité économique. » Tout en y vivant, ils le convertissent en tiers-lieu, restaurant, gîte, hôtel et renouent parfois avec le passé des lieux. « Certains se lancent dans la fabrication d'une farine rare, d'huile, et fournissent les professionnels et boulangeries en circuit court. C'est dans l'air du temps », remarque Alain Eyquem.

Enfin dernier atout d'un moulin à eau : son accès... À l'eau. En devenant propriétaires d'un tel bien, on acquiert aussi ses rives, ce qui permet dans certains cas de l'équiper de turbines hydroélectriques pour le rendre autonome. « Il faut compter plusieurs milliers d'euros mais si le moulin s'y prête, c'est l'opportunité de produire sa propre électricité et même d'en revendre une partie à EDF », souligne Maxime Delacourt.

Ce passionné a décidé voilà trois ans de créer Moulins Demain, une entreprise qui accompagne les propriétaires dans cette conversion. « Le moulin a des revenus garantis et gagne en plus-value à la revente », résume l'expert.

00DptfD4HXH5o2JmOWWCOEJzTWLkuSLJfshsy_61gIDvWlUbcw5MKdw6TZgSSclSOVemZduyVc35pEcG_-CnHUgXwNmP7TOe9mdlqSoYzA4