

RENCONTRE **Gonzague Le Nail** expert immobilier - directeur associé du **Cabinet Le Nail**

“ Il y a un *besoin* de se ressourcer ”

Parti de Changé en Mayenne en 1970, le Cabinet le Nail est aujourd'hui implanté dans le grand Nord-Ouest. Son centre d'intérêt? Châteaux, manoirs, gentilhommières, domaines de chasse... tous propriétés d'exception et de caractères. « Nous tenons à cette ligne de conduite et nous ne nous en écarterons pas », soutient Gonzague Le Nail, qui a intégré le cabinet familial en 2000.

Êtes-vous chasseur?

J'ai passé mon permis de chasser mais mes activités professionnelles ne me permettent pas de chasser. Je participe à des chasses avec beaucoup d'enthousiasme, je ne porte cependant pas le fusil. La chasse est toujours un bon moment d'amitié, entretient le lien social et favorise la connaissance d'un territoire, de la faune et de la flore. Elle fait partie d'une scène dite de campagne. La chasse est quelque chose de primordial car elle permet d'assurer un certain équilibre entre le monde sauvage et l'homme. En raison du Covid, la pression cynégétique a diminué et nous voyons dans les campagnes des hordes de chevreuils et de sangliers. J'ai participé à une chasse dans le Berry il y a quelques semaines. Sur la première des trois traques, nous avons tiré six sangliers, deux chevreuils, bien d'autres animaux sont passés entre les mailles du filet. Ce qui est anormalement élevé.

Que pensez-vous des attaques animalistes, véganes, antisécistes... à l'encontre de la chasse?

Cette poussée écologiste et antiséciste va de pair avec l'urbanisation de la population. Il y a cinquante ans, les citadins étaient tous nés à la campagne. Ils avaient tous vu un canard de la basse-cour élevé, nourri et, un beau matin, ils le retrouvaient dans leur assiette. Et cela ne choquait personne. Cela faisait des millénaires que nous procédions ainsi. Nous assistons à un déracinement. Les urbains ne vivent la campagne que sous l'angle du loisir. Cette montée est aussi due à une perte de repère spirituel. Je suis convaincu que l'homme est au-dessus du règne animal. La tendance est de nous faire croire que l'animal est l'égal de l'homme. Il est certes doué de sensibilité, à certains égards. La différence fondamentale réside dans le fait que l'homme a non pas la capacité mais la volonté de faire le bien ou le mal. Voilà pourquoi l'homme

et l'animal ne sont pas sur un pied d'égalité. Si nous ne considérons pas cette distinction, effectivement, il faut arrêter l'élevage, cesser de manger de la viande, ne plus porter de cuir ni de vêtement en laine. Afin de trouver un écho retentissant à leurs actions, les antisécistes utilisent le poids de l'image, jouent sur l'émotion et ne laissent ainsi plus de place au raisonnement.



L'émotion est un réel cul-de-sac. En revanche je rejoins ce qui est écrit dans la Bible: Dieu est créateur; l'Homme doit soumettre la nature. C'est-à-dire s'en servir en la mettant en valeur, la faire grandir en la respectant.

La chasse est-elle en péril à vos yeux?

Les urbains, par leur nombre, font la loi aujourd'hui. Je crains que la chasse ait du souci à se faire. Néanmoins je garde bon espoir qu'elle subsiste. Qu'elle soit suspendue ne serait-ce que pendant un an et nous verrions les dégâts que la faune sauvage peut occasionner! Je défends donc une chasse éthique, durable, garante des équilibres. En revanche, je condamne quelque chose que j'ai du mal à appeler chasse, que je nommerai plus "partie de chasse" qui est celle au tableau, au record. Elle n'est pas respectueuse de la nature. Elle ne peut être qu'un argument à charge en faveur des antichasse.

Parlez-moi de votre parcours...

Je suis tombé dans la marmite tout petit. Nous vivions dans un manoir et j'ai toujours entendu parler de travaux et ai mis la main à la pâte. Nous passions les mercredis avec les couvreurs, les charpentiers et les électriciens... J'ai ensuite fait une école de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, en gestion de PME-PMI qui m'a donné une culture générale du monde de l'entreprise. Puis j'ai baroudé en Australie afin d'apprendre l'anglais pendant un an. À mon retour, j'ai travaillé dans la restauration d'un immeuble et je suis entré dans l'entreprise familiale en 2000, j'avais 21 ans. J'ai attendu quelques années avant de passer mon diplôme d'expert et me suis associé à mon frère aîné François-Xavier et à Hervé de Maleissye, qui était le premier adjoint de mon père.

Quelles régions couvrent le Cabinet Le Nail et que représente-t-il?

Nous travaillons à trois-quatre cents kilomètres autour de notre siège ici à Changé en Mayenne. Nous nous autorisons de plus en plus quelques pointes au-delà, de la Haute-Normandie au Périgord voire jusqu'à Bordeaux et même Toulouse ponctuellement et ensuite de la Bretagne jusqu'au début de l'Auvergne. Le Cabinet Le Nail s'intéresse aux châteaux, manoirs et belles demeures et nous nous y tenons contrairement à d'autres de nos confrères. Même en temps de crise, nous avons assumé cette ligne de conduite. Nous recherchons le beau, l'authentique – petit, moyen, grand, en très bon état ou dans un état déplorable, des choses luxueuses... n'est pas forcément une question de prix.

Travaillez-vous avec des entreprises du patrimoine?

Nous sommes amenés à rencontrer des gens à la Demeure historique, dans les directions régionales des affaires culturelles, aux Bâtiments

de France... Nous sommes en amont ou en aval de leurs interventions. Mais nous nous croisons peu. Nous sommes dans notre mission, ils sont dans la leur. Il n'existe pas de partenariat aussi étroit que ce que l'on pourrait supposer. *In fine*, c'est l'acheteur qui choisit l'entreprise. Nous tenons à notre liberté, à notre conseil dénué de tout engagement vis-à-vis d'une entreprise. Nous pouvons recommander des artisans pour ce qu'ils sont mais pas pour une contrepartie qu'ils pourraient offrir.

Pourquoi pousse-t-on la porte du Cabinet Le Nail?

Le Cabinet Le Nail, c'est notre distinction, comporte beaucoup de personnes fixes non commerciales. Elles sont la prunelle de mes yeux. Elles permettent d'avoir un suivi pointu autant pour notre clientèle d'acheteurs que de vendeurs. De cette qualité de service découle des réseaux bien organisés, des dossiers bien faits, une information fiable, des réponses appropriées et dans les délais. J'aspire à ce que chacun se sente bien à sa place. Je pars de l'homme pour construire mon entreprise.

Qui vend? Qui achète aujourd'hui?

Il y a vingt-trente ans la majorité des propriétés qui se vendaient étaient familiales. Aujourd'hui les propriétaires sont dans une détention plus temporaire, de l'ordre du "CDD", pour dix-quinze ans puis leur projet se transforme en cinq à douze ans. Nous retrouvons donc très rapidement nos acheteurs du côté vendeurs. Pour les propriétés les plus importantes, ce sont de grands industriels, de grands financiers, des patrons de grandes entreprises français ou étrangers. Pour les propriétés intermédiaires – la maison de maître ou la gentilhommière à 400 000 euros, le petit château de campagne à 800 000 euros –, la clientèle se révèle plus large. À 55 ans, quand les enfants sont partis, on vend son appartement à Paris pour une propriété de caractère et loin de la ville. Ce sont en général des cadres, des gens qui ont fait fructifier leur patrimoine, sont détenteurs de un à deux millions de patrimoine. Ils consacrent 600 000 à 800 000 euros sur une propriété à la campagne et 150 000 à 200 000 euros de travaux de mise

1. Château en brique du XIX^e dans le département du Cher 2. Propriété d'agrément et de chasse avec son pavillon de chasse XVI^e entouré de douves et 153 hectares dans le Loir-et-Cher. Ces propriétés cherchent un acquéreur.

à convenance. Et il y a ceux, dans ces budgets, qui achètent un bien et font les travaux par eux-mêmes.

Pourquoi recherche-t-on des propriétés au grand air?

Regardez le rythme de vie des citadins. Il y a un moment où, au fond d'eux, une "petite clochette" retentit et leur dit "Va respirer! Va vivre les saisons!". Cette pandémie accentue ce besoin de se recentrer sur des choses qui les ressourcent. La vie à la campagne qui n'est pas



sans inconvénients peut offrir à certains profils une vie meilleure.

Peut-on avoir un manoir ou un château et un domaine de chasse?

Je suis atterré de voir le peu d'hectares correspondant à une propriété. Avec le temps, elles ont été élaguées, il y a eu un droit de préemption d'un agriculteur, un enfant a pris le château, l'autre la forêt... Rares sont les châteaux, les manoirs avec plus de 10 à 30 hectares. Ce qui est un peu juste pour conjuguer joie de la chasse et plaisir de vivre dans de vieilles pierres... Quand nous détenons une propriété avec une belle unité foncière de 50 hectares nous nous en réjouissons, mais nous nous apercevons qu'elle est difficile à vendre. En définitive, il y

a deux types de client. Celui qui recherche un bois pour la fiscalité, la transmission, la chasse, la sylviculture et ne désire pas de propriété soit parce qu'il en a déjà, soit parce que ce n'est pas son intérêt. Et celui qui recherche une propriété et ne veut pas rajouter un million et demi pour la forêt d'à-côté même s'il veut un parc ou de quoi se promener. L'idéal est d'avoir une forêt domaniale à proximité pour ne pas avoir à le financer.

Comment s'est passée l'année 2020?

Elle s'est traduite par 40 % de signatures de compromis en plus. Nous avons un très beau stock de propriétés à vendre. La "poussée verte" – montée de l'écologie, recherche de la nature, télétravail rendu possible, pandémie – s'est accrue soudainement. Il y a eu un effet booster auprès de ceux qui se sont retrouvés enfermés pendant le confinement.

2021, toujours le Covid, le Brexit change-t-il quelque chose?

Nous continuons à vendre de façon dynamique mais le stock diminue et nous recherchons activement des propriétés. Il y a eu une vague d'Anglais qui se sont agités afin d'acquérir une propriété avant le 31 décembre mais elle n'a pas duré. Aux Britanniques, première clientèle étrangère, s'ajoutent les Hollandais, les Danois, les Américains, les Australiens et puis ici un Brésilien, un Japonais, un Russe. Sur notre site Internet, nous enregistrons cent vingt pays de source de clics. Seulement 38 % des clics ne proviennent que de France. Notre clientèle étrangère, dont le pouvoir d'achat demeure supérieur, vient du monde entier même si les Français enlèvent la part la plus importante car ils vivent ici, travaillent ici. ■

POUR EN SAVOIR PLUS VOIR PAGE 158

