



ACTU DIJON

DIJON IMMOBILIER

Quand "l'atypique" séduit les acheteurs dijonnais

Primo-accédants ou non, ils sont de plus en plus nombreux à chercher un bien qui sort de l'ordinaire. À Dijon, les professionnels l'ont bien compris.

Architectes ou passionnés de bricolage laissent souvent derrière eux des biens qui changent du classique. Maison cubique au cœur des allées du parc, vieux garages transformés en lofts sont quelques-uns des logements que cherchent activement les agences immobilières. Dans le milieu, on les appelle les « biens atypiques ». Aux appartements aménagés avec goût s'ajoutent aussi les petites pépites qu'on ne soupçonne pas.

« Raconter une histoire »

Il y a seulement trois semaines, l'agence Espaces atypiques, déjà présente un peu partout en France, faisait son apparition en Bourgogne. Un article sur le Figaro Immobilier au sujet d'un couvent du XVII^e transformé en loft en plein cœur de Dijon et affiché à 1,16 million d'euros, assorti d'un lien vers le site Internet et l'agence, décollait. À sa tête, Florent Guilloux, Mâconnais d'origine. Pour lui, la typicité de l'immobilier dijonnais, à savoir un grand nombre d'hôtels particuliers et le coût attractif des biens, fait que la cité des ducs présente de

belles opportunités. « On considère atypique la présence de contemporain là où on ne l'attend pas ; lorsque les matériaux différents se marient entre eux. Ce qui compte, c'est que cela soit fait avec goût, pas forcément avec des moyens. L'important, c'est également l'histoire des lieux », assure-t-il. Certaines agences peuvent ainsi proposer des biens insolites à moins de 200 000 €.

Dans un autre style, Jean-François Muscat a réalisé « [son] rêve de gosse » lorsqu'il a acheté un ancien bar de quartier, rue des Rotondes. D'importants travaux ont été nécessaires pour réhabiliter l'ancien café, mais le propriétaire a tenu à garder le comptoir. « On a agencé notre pièce à vivre dans cette partie. On s'en sert pour nos amis et la famille. » Quatre ans après son acquisition, Jean-François Muscat remet en vente un bien complètement transformé. Sur un site de petites annonces, il apparaît ainsi depuis un mois à 237 000 € pour 140 mètres carrés. Et les visites s'enchaînent déjà.

De la cour au jardin : une niche dans la niche

Du côté d'Immo Passion, Pascale Piat reconnaît que des « biens atypiques restent rares » à Dijon. « Ça nous arrive une fois par an », remarque-t-elle. « "L'atypique", c'est le produit coup de cœur. Lorsqu'il n'est pas cher, il

part tout de suite. En revanche, les acheteurs plus aisés, souvent plus âgés, préféreront davantage des biens traditionnels. Mais ça peut être quitte ou double. Pour un couple seul, le loft conviendra parfaitement. En revanche, dès qu'il y a un ou plusieurs enfants, on s'aperçoit qu'il est moins fonctionnel », souligne-t-elle.

De même, trop d'originalité peut freiner une vente (lire ci-contre). Pour Jérôme Martin, de l'agence Ruisseaux, « il n'y a pas de règles ». « De tels biens peuvent partir en une journée comme en deux ans. On a un petit marché à Dijon à ce niveau-là. Dans les hôtels particuliers, tout peut effectivement devenir rapidement atypique. »

La rareté des biens "spéciaux" entraîne fatalement plus de concurrence. Alors, les agences immobilières doivent quelquefois se positionner sur des niches pour se démarquer. C'est le cas de l'agence De la cour au jardin. Guillaume Robinet a bien compris que de plus en plus d'acheteurs souhaitent « trouver du charme à leur habitation ». « Un de nos axes de développement est de pouvoir présenter des biens de charme aux personnes à mobilité réduite. Les clients sont davantage en recherche de petites copropriétés. Ils recherchent une ambiance, une lumière. »

Inès de la Grange



■ Jean-François Muscat a transformé un ancien bar de quartier en maison. Le comptoir, lui, est resté intact. Photo SDR

“ Ce qui compte, c’est que cela soit fait avec goût, pas forcément avec des moyens. ”

Florent Guilloux
de l’agence Espaces atypiques



■ Certains biens nécessitent d’avoir de l’imagination. Ici, rue Buffon, dans un hôtel particulier. Photo Immo Passion

Les logements originaux ne trouvent pas forcément preneur

Si, dans la plupart des cas, la vente de biens qui sortent de l’ordinaire peut se faire quasiment de la main à la main tant les pépites sont recherchés, l’effet inverse peut aussi se produire. Et trop de singularité tue la singularité. Lorsque Pascale Piat fait rentrer dans son agence une maison T5, rue de la Préfecture, avec une piscine intérieure, elle imagine que cette dernière partira aussitôt. Pourtant, des mois après, elle figure toujours au catalogue. « On a d’abord pensé que c’était à cause du coût (490 000 €), mais finalement non. Les potentiels acheteurs prennent peur face à l’entretien d’une piscine dans un tel cadre. »



■ Cette piscine intérieure entourée de pierres n’a toujours pas trouvé d’acheteur.

Photo Immo Passion