



Des logements et biens immobiliers pas comme les autres : originalité, design, et petites affaires....

INTÉRÊTS PRIVÉS · 12/06/2018 à 19:36

Le réseau d'agences immobilières «Espaces atypiques» (une trentaine couvrant 40 départements) a présenté, début juin, son étude annuelle sur l'évolution de son activité entre 2016 et 2017.

Spécialiste des transactions portant sur des biens ayant en commun leur caractèreatypique: duplex, loft, atelier, maison d'architecte, appartement-terrasse, péniche, etc... le réseau a réalisé 482 ventes en 2017 (principalement dans les grandes villes: Paris 24% des transactions, Lyon 18%, Marseille...). C'est sur cette base que le créateur d'Espaces Atypiques, Julien Haussy, a dressé le portrait-type du bien vendu, de l'acheteur séduit par le concept, comme du vendeur de ces logements pas comme les autres.

Les appartements représentent 37% des biens vendus. Mais en quoi sont-ils atypiques? «Ils sont équipés d'espaces extérieurs, de terrasses ou bénéficient de rénovations particulières en termes de décoration contemporaine», précise Julien Haussy, dont le réseau cherche à attirer la clientèle à l'affût du design et de l'originalité.

Les maisons représentent 28% transactions (ce sont très souvent des maisons d'architecte) grâce au développement du réseau en province.

Viennent ensuite les lofts et ateliers (26%), les duplex et triplex (8%) et d'autres lieux comme les péniches (1%). Le prix moyen de vente (France entière) est de 560000 euros pour ces biens atypiques (à comparer à 260000 euros en moyenne pour le prix de vente d'une maison lambda), pour une surface moyenne de 144 m2 (les acheteurs d'atypiques cherchent de grandes surfaces). Mais à Paris, qui reste le poids lourd des ventes, la transaction s'élève en moyenne à 800000 euros pour des appartements originaux et des duplex, surtout.

Les biens avec espace extérieur prédominant (61%) alors que 28% seulement sont des maisons. En ville, c'est cet espace (terrasse, cours, jardins) qui crée le coup de cœur, déclencheur d'achat (69% des biens étant situés en centre-ville). 41% des biens vendus possèdent un garage. Le nombre de chambres le plus fréquent est de 3 (29%) ou 2 (28%).

Avis aux amateurs de bonnes affaires... et petits prix (1/3 des acquéreurs cherchent une habitation à rénover), ce n'est pas gagné: 90% des biens vendus sont déjà rénovés et réhabilités.

Pour l'acheteur (42 ans en moyenne), la première motivation (25%) c'est le coup de cœur, à égalité avec la recherche d'un gain d'espace (25%). Pour 85% des acheteurs, le bien sera la résidence principale. Beaucoup sont des cadres supérieurs, des indépendants, professions intellectuelles, artistiques... qui veulent marquer leur statut et leur réussite par l'achat d'un habitat différent. A noter que les vendeurs (en moyenne 47 ans, 44% de cadres et professions intellectuelles supérieures) ont pour première motivation un «nouveau projet». Lequel consiste souvent à réaliser un nouvel achat de bien atypique à rénover, avec l'espoir de réaliser au passage une plus-value... Nombre de clients du réseau étant architectes ou décorateurs d'intérieurs, et certains se comportant comme de petits marchands de biens, du constat même des agents du réseau.

Espaces atypiques, étude 2017, 7 juin 2018

Pour l'acheteur (42 ans en moyenne), la première motivation (25%) c'est le coup de cœur, à égalité avec la recherche d'un gain d'espace (25%). Pour 85% des acheteurs, le bien sera la résidence principale. Beaucoup sont des cadres supérieurs, des indépendants, professions intellectuelles, artistiques... qui veulent marquer leur statut et leur réussite par l'achat d'un habitat différent. A noter que les vendeurs (en moyenne 47 ans, 44% de cadres et professions intellectuelles supérieures) ont pour première motivation un «nouveau projet». Lequel consiste souvent à réaliser un nouvel achat de bien atypique à rénover, avec l'espoir de réaliser au passage une plus-value... Nombre de clients du réseau étant architectes ou décorateurs d'intérieurs, et certains se comportant comme de petits marchands de biens, du constat même des agents du réseau.

Espaces atypiques, étude 2017, 7 juin 2018

La Rédaction d'Intérêts Privés

La Rédaction d'Intérêts Privés

PROPOSÉ PAR VOLKSWAGEN



La Nouvelle Polo : configurez-la maintenant !

En savoir plus

0 COMMENTAIRE



Vous devez être membre pour ajouter un commentaire.
Vous êtes déjà membre ? [Connectez-vous](#)
Pas encore membre ? [Devenez membre gratuitement](#)