Web FRA

L'union

www.lunion.fr

Famille du média : **PQR/PQD (Quotidiens régionaux)**
Audience : **1219957**
Sujet du média : **Actualités-Infos Générales**

9 Aout 2023
Journalistes : **-**
Nombre de mots : **476**

Visualiser l'article

Biens atypiques : pourquoi l'immobilier hors normes séduit ?

Loft, ancienne manufacture, péniche, corps de ferme, ancien commerce, maison d'architecte... la région regorge de biens uniques, que l'on nomme atypiques du fait de leur structure ou de leur histoire. Quels sont ces biens et qui sont leurs acquéreurs ?

Corps de ferme à Phalempin, hôtel particulier à Tourcoing, loft à Roubaix, maison de maître à La Madeleine, péniche à Douai, ancienne usine à Lille Moulins, brasserie dans la Pévèle... Tous les biens dit atypiques sont reliés par le même dénominateur commun : une histoire, une âme, du caractère, une originalité qui en font des habitations hors-normes. Leur prix, au regard de leur volume ou du secteur, reste relativement accessible. *« Un bien atypique n'est pas un bien de luxe : on peut trouver des biens atypiques à tous les prix, à toutes les surfaces... Toutefois, leur passé, leur situation, leurs volumes en font **des biens hors normes** »* , explique Frédéric Lebrun, directeur associé de l'agence Espaces atypiques à Lille.

« Un bien singulier, non conventionnel »

Ces biens, on les trouve un peu partout dans la région, en milieu urbain, mais également en campagne. *« Il existe des orientations différentes en fonction des villes, largement liées au passé industriel textile de la région. Dans de nombreuses communes de la métropole lilloise, nous disposons d'une **prédominance de lofts** dans d'anciennes usines réhabilitées »* , ajoute l'expert immobilier. *« Outre le fait que les biens dans le secteur de Lille disposent rarement d'extérieur ou de garage, le marché lillois est saturé et très cher. C'est pourquoi nous avons de nombreuses habitations à la vente en périphérie »* , précise Véronique Nowak, directrice de l'agence Exception Immobilier Lille. *« Les acheteurs recherchent un bien singulier, non conventionnel et qui leur ressemble. Ils sont souvent davantage à la recherche d'un bien que d'une localisation »* , note Frédéric Lebrun. Les extérieurs de ces **habitations exceptionnelles** sont eux aussi souvent hors-normes et attractifs : grand jardin, piscine, terrasse, patio, ou encore, comme dans cette grande propriété des Weppes, un étang ! Les biens atypiques possèdent également généralement de belles surfaces, à aménager ou déjà structurées, à l'instar de cet hôtel particulier du 19e siècle, situé à Tourcoing.

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

Bien vendre son bien atypique : quels conseils ?

Ce bien de ce type non conventionnel ne s'adresse pas à tout le monde, et plus le bien est atypique plus il s'adresse à une cible précise. Indépendamment du bien en lui-même, il faut savoir se mettre dans la position de l'acheteur et **déployer une stratégie de vente** , en mettant en avant les bons arguments. *« Un bien atypique vendu de façon classique ne s'adressera pas à la bonne cible. Tout comme un objet de collection, quel que soit son prix, ce type de produits mérite d'être mis en valeur »* , conseille-t-on chez Espaces atypiques.

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.