

IMMOBILIER Ils vendent des maisons pas comme les autres

Ce sont des biens originaux, pour leur esthétique, leur caractère, leurs intérieurs, ou la vue qu'ils offrent. Une agence basée à Rothéneuf en a fait sa spécialité. Rencontre avec Yann Martin, responsable d'Espaces Atypiques.



De gauche à droite, Héléna Le Goff-Pouzet, Yann Martin et Ophélie Lebreton d'Espaces Atypiques avec en arrière-plan des toiles de la peintre de la Marine, Marine Détrée qui exposait dans l'agence, jusqu'au 30 avril.

→ Yann Martin, qu'est-ce qu'un bien immobilier atypique ?

En ce qui nous concerne, il s'agit de maisons ou appartements qui procurent une émotion pour leur architecture, une distribution singulière des pièces, un extérieur extraordinaire, un jardin paysager clos de murs, une vue sur mer. Cela doit donc être original. Plus c'est rare, mieux c'est. Nos acquéreurs veulent des biens singuliers. Nous refusons donc des maisons certes confortables, mais trop classiques.

→ Leurs prix sont donc élevés ?

Pas systématiquement, c'est l'émotion et le caractère qui comptent, une petite maison peut entrer dans notre catalogue, mais par définition, ce qui est rare et recherché est plus cher. Les biens que nous proposons vont en moyenne de 250 000 € à 1,5M €. Nos agences de Saint-Malo et Rennes estiment la valeur de 400 biens chaque année. On remarque parmi ceux-ci, des maisons des années 70-80 dont la 'coquille' n'est pas forcément atypique ou originale, mais dont les intérieurs ont été totalement repensés et refaits, pour des coûts aussi élevés que le neuf. Un choix qui se fait sou-



Un duplex de 100m² est à vendre 379 000€ dans ce château rose de Pleurtuit qui fut un temps centre pour enfants en difficulté avant d'être rénové en six appartements.

Espaces atypiques.

vent en raison de l'emplacement privilégié du bien.

→ Des exemples de logements atypiques parmi ceux que vous proposez actuellement dans la région malouine ?

Des lofts, une ancienne menuiserie à Saint-Servan transformée en belle demeure, un duplex dans un château à Pleurtuit, des maisons de la fin du XIXe et début XXe, une maison à Cancale avec vue sur le Mont Saint-Michel.

→ Qui sont vos clients acquéreurs ?

Des gens d'ici comme des Parisiens, mais attention, ces derniers sont moins nombreux qu'on aurait pu le penser, il y a quelques années. Nous remarquons aussi la venue de Marseillais et de Nantais qui cherchent des lieux plus tranquilles. Les clients étrangers viennent plutôt d'Europe continentale, du Bénélux, d'Allemagne, des personnes qui aiment la France et

connaissent déjà la Bretagne. Après la crise sanitaire, les Américains ne sont pas revenus. Quant aux Anglais, ils cherchent plutôt de petites maisons ou des manoirs en campagne, pour faire des chambres d'hôtes.

→ Comment se porte le marché des biens atypiques ?

L'Ille-et-Vilaine est l'un des départements de France où les prix ont le plus explosé après la Covid. L'immobilier classique entraîne l'ensemble du marché. Les acquéreurs qui visent des

biens de 500 000 € à 900 000 € attendent donc, comme tout le monde, que les taux d'intérêt et les prix baissent. Je ne parle pas, bien sûr, des biens de luxe, voire ultra luxueux de plus de 3 ou 4 M€ pour lesquels les acquéreurs n'ont pas recours à l'emprunt (1). Cependant, les riches savent compter, ils n'achètent pas à n'importe quel prix, sauf s'ils découvrent la perle rare, le bien aux prestations incroyables avec la vue sur mer. Ils connaissent le marché, sont entourés de gens qualifiés. Eux aussi, attendent... ou vont ailleurs.



Cette villa Art Nouveau de 177m² et six chambres, à Rochebonne, est sous compromis. Espaces Atypiques.



Qui penserait que ce beau loft de 390 m² à Saint-Servan est une ancienne menuiserie ? L'intérieur est effectivement atypique. A vendre 1,25M€.

Michael Auvret photographie.

→ C'est-à-dire ?

La Bretagne n'est pas la seule région à disposer de biens immobiliers. Les prix sont notamment très élevés sur la Côte d'Émeraude et dans le Morbihan alors ils regardent l'ensemble du marché national d'autant plus s'ils cherchent une résidence secondaire. La concurrence, sur ce marché, se fait donc entre régions. Les Sables-d'Olonne, l'île de Ré, la Rochelle, la Basse-Normandie sont beaucoup moins chers qu'ici. Nous avons perdu des clients qui, désireux de rester en Bretagne, se sont détournés de l'Ille-et-Vilaine pour aller dans les Côtes-d'Armor ou le Finistère. Des Rennais ont fait une croix sur la côte ou ont simplement acheté un T2 pour profiter un peu de la mer et ont choisi un vieux manoir ou un ancien presbytère en Mayenne pour réunir la famille.

De façon générale, donc, l'immobilier est, actuellement, un marché d'acquéreurs et ça va le rester puisqu'ils auront de plus en plus de choix, dans la mesure où le stock de biens disponibles s'accroît. Les maisons et appartements ne se vendent plus en un clin d'œil comme après la crise sanitaire.

→ N'est-ce pas un créve-cœur, pour un propriétaire de revendre un bien atypique, qui plus est si c'est lui qui a donné son caractère original à sa maison ?

Bien sûr, il y a souvent de l'affect, mais cela peut être le cas pour tout logement où l'on a vécu. Mais généralement, les vendeurs se projettent sur autre chose. L'habitat est souvent au cœur de leur vie, ils y mettent toute leur énergie pour en faire

quelque chose d'exceptionnel. Mais s'ils vendent, c'est pour créer une autre histoire aussi singulière, en passant d'une maison du XVIIIe à un bien industriel. Ce sont souvent des clients qui bougent beaucoup pour raisons professionnelles ou parce qu'ils en ont les moyens. Nous constatons souvent qu'ils ont vécu dans cinq ou six lieux différents au cours de leur vie.

**● Recueilli par
Pierre-Yves GAUDART**

■ **Yann Martin est responsable des deux agences Espaces atypiques d'Ille-et-Vilaine. Une première s'est installée à Rennes il y a cinq ans, la seconde a ouvert à Saint-Malo en mars 2022. Le réseau Espaces Atypiques, créée il y a 15 ans, par Julien Haussy, compte 85 agences en France.**

■ **10 Pl. du Canada, 35400 Saint-Malo. 02 99 22 00 53.**

■ **(1) D'après le patron fondateur d'Espaces Atypiques interviewé sur BFMTV, la moitié de ses clients n'ont pas besoin de financement, ils disposent déjà du montant de leur acquisition.**



Ce loft de 245m² et son jardin au cœur de Saint-Servan sont à vendre 1,799M€. Un bijou architectural, dit l'agence Espaces Atypiques. Michael

Auvret photographie.