

Immobilier atypique : regain d'intérêt et signaux de reprise



Alors que le marché immobilier français montre des signes timides de reprise, selon un sondage interne du réseau coopératif L'Adresse, l'immobilier atypique semble suivre la même tendance. Espaces Atypiques, acteur spécialisé dans la vente de biens immobiliers singuliers, observe également un regain d'intérêt et des signaux positifs. Sur le premier semestre 2025, le réseau annonce une hausse de 22 % du nombre de transactions par rapport à l'an dernier, et prévoit de clôturer l'année avec une croissance d'environ 20 %, soit plus de 2 000 ventes réalisées. Analyse des moteurs de cette reprise et de ses limites.

Un réseau resté mobilisé en période de crise

L'un des facteurs clés du regain d'intérêt pour l'immobilier atypique réside dans la solidité du maillage territorial et l'engagement des acteurs du secteur, à commencer par

Espaces Atypiques.

« La reprise, pour nous, elle est clairement là »

, affirme Julien Haussy, fondateur du réseau spécialisé dans les biens singuliers, dans une interview accordée à My Sweet Immo. Une dynamique confirmée par des résultats très positifs : +55 % de croissance enregistrée récemment sur certaines zones du territoire. Ce résultat s'explique par le choix stratégique d'Espaces Atypiques de conserver l'intégralité de ses effectifs et de maintenir toutes ses agences durant la crise.

« On a décidé de garder tous nos conseillers et toutes nos agences. On a maintenu toutes nos boutiques »

, souligne Julien Haussy. Cette continuité opérationnelle a permis de préserver le lien avec la clientèle, de rester visible sur le marché et de capter les signaux faibles de reprise dès les premiers frémissements.

Ce choix stratégique de maintenir l'ensemble du réseau a renforcé la notoriété et la légitimité d'Espaces Atypiques, tant auprès des vendeurs que des acquéreurs. Dans un contexte de marché en recomposition, cette stabilité a joué un rôle clé en instaurant un climat de confiance. Résultat : le réseau a su capter une demande croissante, notamment celle d'acheteurs en quête de biens de caractère, mêlant architecture singulière et qualité de vie.

En chiffres, cela se traduit par une progression de 12 % du nombre de mandats signés, une hausse de 22 % des ventes réalisées, et un chiffre d'affaires en croissance de plus de 28 %. Le prix moyen de vente, quant à lui, remonte légèrement à 542 000 euros, soit +1 %, après avoir reculé de 6 % en 2024.

Pouvoir d'achat renforcé et reprise des projets résidentiels

La combinaison d'une baisse des taux d'intérêt, désormais stabilisés autour de 3 % et d'un réajustement des prix, notamment dans les grandes métropoles, redonne de l'oxygène au pouvoir d'achat immobilier.

« On voit que Paris et les grandes villes, dont les prix se sont ajustés, permettent aujourd'hui à davantage de clients de concrétiser leurs projets »

, analyse Julien Haussy. Avec une capacité d'emprunt améliorée, les acheteurs reviennent progressivement sur le marché.

C'est notamment le cas dans le Grand Paris, où le prix moyen des biens atypiques s'établit à 700 000 €. Dans cette zone stratégique pour le réseau, les prix ont reculé de 10 % en deux ans, favorisant le retour des acquéreurs, en particulier pour des projets de résidence principale. Résultat : un bond de 57 % du chiffre d'affaires sur le premier semestre 2025 et des prévisions de +50 % sur l'ensemble de l'année. Cette reprise est portée par un marché devenu plus fluide, des négociations plus fréquentes et des délais de concrétisation réduits.

Si la tendance est clairement positive en Île-de-France, les situations régionales restent plus hétérogènes. Sur le segment haut de gamme, en particulier entre 1 et 3 millions d'euros, l'activité ralentit dans les zones où les prix n'ont pas encore suffisamment corrigé, comme en PACA, sur la Côte d'Azur ou à Marseille. Dans ces secteurs, le manque d'ajustement freine les transactions.

À l'inverse, certaines grandes villes comme Toulouse, Bordeaux ou Lyon conservent un bon niveau d'activité sur le segment intermédiaire. Les transactions restent dynamiques jusqu'à un million d'euros, au-delà duquel la demande se fait plus rare.

« Sur le milieu de gamme, il y a vraiment des transactions très importantes »

, confirme Julien Haussy. Ce segment, plus réactif à la baisse des taux, bénéficie aussi de la forte attractivité de ces métropoles pour les résidences principales et les projets de vie post-crise.

Résidences secondaires : un marché en perte de vitesse

Contrairement à la reprise observée sur le segment des résidences principales, le marché des résidences secondaires montre des signes de ralentissement. Ce recul s'explique en grande partie par le durcissement de la fiscalité appliquée aux locations de courte durée, notamment via des plateformes comme Airbnb, qui affecte directement la rentabilité attendue par les investisseurs.

De plus, certains propriétaires restent réticents à revoir leurs prétentions à la baisse.

« Le marché de la villégiature est un peu plus compliqué du fait qu'il y ait moins d'achat coup de coeur, d'une fiscalité moins aidante. »

, observe Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques. Une rigidité qui freine les transactions, d'autant plus que certains vendeurs espèrent encore retrouver les prix atteints lors de la période post-Covid, ce qui n'est plus toujours réaliste.

En outre, la baisse de l'intérêt pour les résidences secondaires s'explique par une évolution des comportements. Les acheteurs se montrent désormais plus prudents, souvent contraints de hiérarchiser leurs projets dans un contexte économique plus incertain. Le recul des achats d'impulsion, qui avait marqué l'après-confinement, se traduit aujourd'hui par un ralentissement des volumes dans les zones traditionnellement prisées pour la villégiature.

Dans l'ensemble, ce segment du marché semble en attente d'un nouvel équilibre entre offre et demande. Sans ajustement des prix et sans clarification durable du cadre fiscal, la reprise pourrait rester timide. Les professionnels du secteur devront composer avec un cycle de vente plus long et des acheteurs désormais plus exigeants, tant sur le produit que sur son potentiel d'usage ou de rentabilité.

Porté par un regain d'intérêt, Espaces Atypiques vise un record historique de plus de 2 000 ventes d'ici fin 2025. Malgré quelques freins, le réseau table sur une croissance de plus de 20 %, portée par la stabilisation des taux.