

« Dans le Jura, on vend plus qu'un bien, on vend aussi une histoire, un cadre de vie, des produits nobles... »

Moulins, châteaux, fermes... des biens de caractère sont à vendre dans le Jura, où de plus en plus de Parisiens, de Lyonnais et d'étrangers viennent chercher plus qu'un bien. Alexis Monterrat, de l'agence Espace atypiques, analyse la situation.



« Depuis le Covid, il y a eu une prise de conscience par rapport à l'habitat. Ce n'est pas qu'un bien utile. On cherche davantage un bien qui nous ressemble, qui a du caractère, une histoire... », explique Alexis Monterrat, co-directeur d'Espaces atypiques à Besançon. Une agence immobilière qui intervient dans toute la région Bourgogne Franche-Comté au sein d'un réseau national créé en 2008 qui compte 84 agences en France. « Notre agence est spécialisée dans les biens ancrés, les biens architecturaux, dénaturés (anciens moulins, ancienne forge, ancienne chapelle...) qui ont quelque chose de différent, une histoire à raconter à des clients à la recherche d'une émotion », poursuit Alexis Monterrat.

Des Parisiens, des Lyonnais, des étrangers...

Ainsi les clients de l'agence Espaces atypiques qui veulent vendre leur bien sont principalement des quadras, quinquas et plus. Ce sont surtout des locaux, des notables, des chefs d'entreprise, des cadres supérieurs, des médecins qui souhaitent réaliser une troisième, voire quatrième acquisition. Quant aux acheteurs, il s'agit quasiment des mêmes profils, mais ce ne sont pas toujours des locaux. « Ce sont des Parisiens, des Lyonnais ou des étrangers qui sont à la recherche d'une propriété



L'équipe de l'agence immobilière Espaces atypiques. Yoan Jeudy Sosuite photographie

différente, des acheteurs qui ne sont pas freinés par l'obtention d'un prêt, et qui sont à la recherche de l'émotion. C'est dans le Jura qu'ils vont la trouver, dans un département qui a une identité et une histoire, dans un territoire préservé, où ils vont trouver des produits nobles en circuit court ».

Pour illustrer son propos, Alexis Monterrat évoque deux ventes récentes. « Il y a deux ans, un ancien moulin réno-

vé a été acheté par un couple franco-autrichien domicilié à Munich qui a trouvé dans le Jura un autre mode de vie ».

Un bien d'exception unique à Arbois

Même chose pour cette ancienne maison de maître dans un moulin acheté par un couple d'architectes qui ne connaissaient rien du Jura. « Domiciliés à Lyon, ils avaient pris contact avec nous, parce qu'ils souhaitaient acheter

plutôt en Ardèche. Nous leur avons alors proposé de venir passer un week-end dans le Jura. Ils sont venus en train. A l'issue du week-end, ils ont décidé d'acheter cette maison de maître dont ils ont fait leur résidence principale et une fois par semaine ils retournent pour le travail à Lyon, où ils se rendent en train ».

Actuellement, l'agence compte dans son portefeuille jurassien un magnifique châ-

teau à Arbois. « Il a été réhabilité il y a quinze ans avec l'intervention d'un architecte et d'artisans locaux qui ont utilisé des matériaux nobles pour en faire un lieu d'exception unique ». Un bien qui fait actuellement partie d'un top 15 des biens proposés entre un et vingt-cinq millions d'euros.

Après l'activité soutenue à la suite du Covid, ces derniers mois, la période a été plus complexe avec un recul des affaires

de 35 %. « Au niveau national, on est passé de 1 200 000 à 750 000 transactions, en raison des taux d'intérêt multipliés par quatre et du nombre de biens moins nombreux sur le marché. Depuis fin 2024, c'est reparti, avec des taux d'emprunt repartis à la baisse... On sent une certaine dynamique. Je pense que 2025 sera une bonne année », conclut Alexis Monterrat plutôt confiant.

● Monique Henriët