

Immobilier : ces biens atypiques dont les ventes décollent

Dans un marché immobilier encore sous tension, l'immobilier atypique fait figure d'exception. Moins dépendants du crédit et davantage guidés par l'émotion, ses acheteurs continuent d'alimenter des ventes dynamiques.



La rareté et la qualité d'un bien sont très recherchés par les acheteurs d'immobilier atypique. © weissdesign/Adobe Stock

Ancienne imprimerie, vieux moulin, maison d'architecte, château ou encore péniche... 74 % des acquéreurs de biens atypiques achètent avant tout au coup de coeur, bien avant toute logique de rendement, selon une étude Opinionway. Cette dimension émotionnelle constitue l'un des principaux moteurs du segment, là où l'immobilier classique reste davantage corrélé aux conditions d'emprunt.

«Les acheteurs recherchent avant tout un bien rare, qui provoque une émotion immédiate.» explique Julien Haussey, président fondateur du réseau Espaces Atypiques, pour qui cette singularité explique la résistance du marché. Dans les faits, la clientèle demeure très majoritairement française, les acheteurs internationaux restant minoritaires et concentrés sur certains marchés ciblés.

Un marché porté par des acheteurs peu dépendants du crédit

Les chiffres observés en 2025 confirment une dynamique porteuse. Sur le segment de l'immobilier atypique et haut de gamme, l'activité progresse de plus de 24 % sur un an, avec un volume de transactions proche du milliard d'euros, retrouvant des niveaux comparables à ceux de 2021-2022. [À Paris et en proche couronne, la reprise est particulièrement marquée](#), avec une hausse de l'activité d'environ 50 %, tandis que les transactions comprises entre 2 et 3 millions d'euros repartent nettement à la hausse.

Cette performance s'explique aussi par la structure de la demande. Sur la base des données observées par le réseau, près de 50 % des transactions sont réalisées sans recours au crédit, ce qui isole largement ce segment de l'impact de la remontée des taux. Le retour des primo-accédants, environ 30 % des acheteurs, souvent aidés par des donations, contribue également à la fluidité du marché. À l'inverse, l'investissement locatif demeure

marginal : l'immobilier atypique attire peu les profils en quête de rendement ou d'achat-revente. Il s'agit avant tout de biens acquis pour être occupés.

Des biens coups de coeur qui se vendent vite

Contrairement à une idée reçue, l'atypique n'est pas nécessairement synonyme de prix déconnectés du marché. Si le prix moyen s'établit autour de 550 000 euros, il recouvre des réalités très diverses. *«Ce n'est pas le budget qui définit l'atypique, mais la rareté et la qualité du bien»*, rappelle Julien Haussy. Les logements rénovés par architecte, lumineux, dotés d'un espace extérieur ou d'une vue dégagée concentrent la demande et peuvent encore se vendre en quelques jours, parfois avec plusieurs offres concurrentes.

Dans un marché devenu plus sélectif, la hiérarchie est claire : les biens atypiques cumulant qualité architecturale, fonctionnalité et émotion continuent de se vendre vite, tandis que ceux présentant des défauts structurels peinent davantage. *«Malgré le contexte, les gens veulent continuer à se faire plaisir et à être bien chez eux»*, conclut Julien Haussy, une réalité qui explique pourquoi, aujourd'hui encore, les ventes de l'immobilier atypique continuent de décoller.

0EdrOf6cFTB8yRDxDLX5SDwpzsmSQwU8PugRuw82bXSYsx7AlcP-emducnu_8pfr5J1B-FV1N4LqCclZMZSTDDFFK7-Web60d_6L3XJxw1wYmQ3