



Chalets, villas d'architecte, mas... le marché des biens atypiques trouve sa place

IMMOBILIER

Dans les Pyrénées-Orientales, l'immobilier atypique gagne du terrain. Longtemps confidentiel, ce segment séduit des acheteurs attirés par des biens singuliers, hors des codes classiques. À la tête de l'agence Espaces Atypiques dans le département, Yohan Sabrou en analyse les ressorts.

« Chalet d'exception avec vue panoramique à Font-Romeu », « mas rénové au pied des Albères », « villa d'architecte à Cerbère », « miellerie d'antan au cœur des Aspres », « ancien presbytère rénové à la montagne »... dans les Pyrénées-Orientales, ces lieux singuliers ne relèvent plus de la simple anecdote. Ils dessinent un marché spécifique, encore minoritaire, mais désormais bien identifié.

« Les gens veulent ce que les autres n'ont pas »

Spécialisé dans ce type de propriétés souvent haut de gamme, le réseau national Espaces Atypiques, présent à travers 87 agences en France dont Perpignan, observe l'évolution à la hausse de ce segment. « L'atypique, c'est un bien qui sort de l'ordinaire par sa configuration, son caractère ou son implantation », explique Yohan Sabrou, directeur de l'agence départementale depuis un an. « Ce n'est pas un produit qu'on choisit d'abord pour son prix. Mais forcément, quand il est singulier, qu'il sort de la norme, il se situe souvent au-dessus du marché classique. Ce sont avant tout des coups de cœur. » Une différence qui tient moins à la surface qu'à la rareté. « Un chalet de prestige à la montagne ou une maison d'architecte sont des références difficiles à comparer. » Pour Yohan Sabrou, le moteur de ce



marché est clair. « Aujourd'hui, les gens veulent ce que les autres n'ont pas. Ils cherchent un lieu qui ne ressemble pas à celui du voisin. Les réseaux sociaux, la télévision, la culture déco ont énormément joué. » Une évolution qui s'est affirmée ces dernières années. « Il y a dix ou quinze ans, ces projets faisaient peur. On redoutait les travaux, les contraintes. Aujourd'hui, les acquéreurs assument davantage ce choix. »

Ce segment attire des profils bien identifiés. « On a une forte majorité de retraités, de cadres supérieurs (CSP+), d'investisseurs et d'acheteurs de résidences secondaires, des étrangers. Beaucoup vendent à Paris, Lyon, Marseille avant de s'installer ici. Environ une vente sur deux se fait sans crédit. »

Autre particularité : le rapport à la localisation. « Dans les Pyrénées-Orientales, beaucoup d'acheteurs souhaitent rester à une vingtaine de minutes de la mer. D'autres n'hésitent pas à al-

ler s'installer plus loin dans les terres pour bénéficier d'un environnement plus calme. » Autre trait marquant : « les acheteurs d'atypique ont souvent une zone de recherche plus large. Ils cherchent d'abord un lieu de vie. La commune peut passer au second plan si le projet immobilier fait la différence. Les secteurs proches de Perpignan, comme Cabestany ou Ville-neuve-de-la-Raho attirent davantage

Yohan Sabrou est à la tête de l'agence Espaces Atypiques dans l'Aude et les Pyrénées-Orientales.
ESTELLE PUIG

une clientèle active. » Si ces offres se négocient plus cher, elles n'échappent pas aux règles du marché. « Un lieu atypique surévalué se dégrade très vite sur le plan commercial, prévient le directeur d'agence. Il perd sa rareté. » À l'inverse, « un bien positionné au juste prix, même au-dessus de la moyenne, se vend souvent mieux qu'un produit classique ».

Un marché de niche en progression

Ce marché de niche repose aussi sur une communication spécifique. « On ne peut pas les commercialiser comme des offres standards. » À l'échelle nationale, cela représente un investissement conséquent. « On parle d'un budget annuel de communication qui se chiffre en millions d'euros, incluant photographie professionnelle, vidéos, diffusion ciblée et supports éditoriaux. Nos annonces sont relayées sur des plateformes internationales, présentes dans plus de 70 pays. »

Aujourd'hui, l'agence compte près de 80 mandats dans les Pyrénées-Orientales. Un volume « qui devrait fortement augmenter d'ici quelques mois. », se réjouit Yohan Sabrou, signe que ce marché s'installe durablement.

Estelle Puig

La montagne, un marché à part

Dans ce paysage, la montagne constitue un segment spécifique. On y trouve une grande partie des biens les plus haut de gamme du département, notamment des chalets ou des maisons contemporaines. « Certains biens peuvent atteindre 700 000 à 750 000 euros, voire dépasser le million pour les propriétés les plus prestigieuses », précise Yohan Sabrou. Ces achats correspondent le plus souvent à des résidences secondaires. « Les propriétaires occupent leur bien quelques semaines dans l'année et le proposent parfois en location saisonnière. » Des loyers qui permettent de compléter l'investissement.