



## Immobilier : qui achète des biens atypiques ?



Maisons d'architecte, loft, ateliers, ferme rénovées... Le champ des biens qualifiés d'atypiques est assez large. (Crédits : [Espaces Atypiques](#)) [Espaces Atypiques](#), franchise spécialisée comme son nom l'indique dans les biens immobilier qui sortent de l'ordinaire, a publié les résultats d'une étude inédite sur les caractéristiques de ses acheteurs.

Artiste, photographe, musicien, écrivain, ou encore publicitaire... Lorsque l'on se penche sur le marché des biens immobiliers atypiques (lofts, ateliers, fermes rénovées) on aurait tendance à avoir quelques préjugés sur le profil des acheteurs. Et Julien Haussy, fondateur d'une des principales franchises de ce secteur, [Espaces Atypiques](#), n'y échappe pas lorsqu'il présente les résultats de son étude sur le profil des acheteur de biens atypiques, s'étonnant de milieux professionnels dominants parmi ses clients.

Avec un chiffre d'affaires passé de 1,75 million à 8 millions d'euros de 2013 à 2017 (prévision), le [réseau](#) d'agence [Espaces Atypiques](#) ne se contente plus uniquement d'une clientèle à la fibre "artistique". Ou si les clients ont la fibre artistique, ils n'en font pas un métier... Dans le portrait type des acquéreurs de biens atypiques, on retrouve ainsi 21% de personnes provenant du milieu médical, 11% d'ingénieurs, 10% de cadres supérieurs, 8% de chefs d'entreprise et le même pourcentage pour la catégorie "financier, comptable".

Si on s'éloigne autant de l'image d'Épinal de l'acheteur bohème, client historique de biens atypiques, c'est principalement une question de budget. Le prix moyen d'une transaction réalisé par [Espaces Atypiques](#) en 2016 s'est élevé à 563.000 euros, alors que la moyenne n'est "que" de 220.000 euros pour l'ensemble du marché français. Il est donc tout sauf surprenant de voir des catégories socioprofessionnelles supérieures sur-représentées dans la typologie de l'acheteur.

Un acheteur aisé, urbain... et célibataire



[Visualiser l'article](#)

Toutefois, il faut reconnaître que les professions artistiques restent globalement assez bien représentées dans les acheteurs d'espaces atypiques, surtout eu égard à ce niveau élevé du prix des transactions. Ainsi, on retrouve tout de même 5% d'artiste et 5% d'architectes/décorateurs.

Outre ses caractéristiques professionnelles, l'acheteur type de biens qui sortent de l'ordinaire est très urbain, 67% des transaction d'Espaces Atypiques s'effectuant en centre ville et 27% en périphérie. L'âge moyen, 43 ans, et sa situation maritale (célibataire pour 40% des acquéreurs) collent également assez bien avec ce portrait type de l'acheteur citoyen. Julien Haussy conclut d'ailleurs la présentation de son étude par son résumé de la personnalité du client d'Espaces Atypiques :

"Nos clients sont épicuriens, curieux, bougent, profitent, toute en essayant de mener une vie sains et enrichissante."