

## « Dans le Bas-Rhin, en 2021, la tendance pour les biens atypiques est très positive »

Cécile Franck Weyhaubt, directrice associée d'[Espaces Atypiques Alsace](#), nous éclaire sur le marché des biens atypiques dans le Bas-Rhin, en 2021.



Le corps de ferme rénové est un bien atypique très recherché dans le Bas-Rhin. © Alexander Sorokopud - Shutterstock

Comment définissez-vous un bien atypique ?

Il s'agit d'un logement dans lequel les clients vont pouvoir s'exprimer. Cette définition varie évidemment d'une région à une autre. **En Alsace, il s'agit tout d'abord de tous les lieux qui n'avaient pas pour vocation première de constituer un habitat.** On trouve donc des corps de ferme rénovés, des auberges, des anciens bâtiments administratifs, des usines. Nous avons aussi des biens anciens, de type haussmannien, rénovés par des architectes. Enfin, nous travaillons sur des maisons très contemporaines et très épurées qui ne ressemblent à aucune autre.

Quels sont les secteurs les plus plébiscités en Alsace par les acheteurs de biens atypiques ?

**Il n'existe pas de quartiers ou de villes plus prisés que d'autres** et cela pour deux raisons. Tout d'abord, nos clients sont un peu plus mobiles que ceux qui s'intéressent aux biens classiques. Le critère de localisation est en effet légèrement moins important lors de l'acquisition d'un bien atypique, puisque l'achat se fait davantage sur un coup de cœur. Par ailleurs, nos clients ont une capacité plus élevée de changer de lieu de vie que la moyenne des acheteurs en France.

« En 2020, la croissance pour les biens atypiques a été exponentielle »

Cécile Franck Weyhaubt, directrice associée d'[Espaces Atypiques Alsace](#)

Quel est le délai moyen de vente d'un bien atypique dans le Bas-Rhin ?

Ce n'est pas forcément plus long que pour un logement classique. Tout dépend évidemment du prix de vente. La localisation, bien que moins importante pour les biens atypiques, demeure un critère qui peut

[Visualiser l'article](#)

également faire varier le délai de vente. Enfin, la destination du logement aura un impact sur son attractivité. Les **chambres d'hôtes, par exemple, nécessitent plus de temps pour trouver un acquéreur** qu'un bien destiné à la résidence principale. De la même manière, les habitats très atypiques vont forcément être un peu plus longs à vendre.

Quels sont les critères les plus demandés par les acheteurs qui recherchent des biens atypiques ?

Il y a deux types de demandes. Certains s'intéressent aux **biens typiques des Contades**, avec parquet massif, cheminée, hauts plafonds et façade en pierre de taille. Ce sont des critères très fréquemment demandés. Lorsque nos clients cherchent un bien moderne, il est nécessaire que celui-ci sorte de l'ordinaire, avec une signature d'architecte par exemple.

Bon à savoir

Le prix d'une maison à Strasbourg est de 3 000 €/m<sup>2</sup>, environ.

La crise sanitaire a-t-elle fait évoluer ces critères ?

Aujourd'hui, **l'extérieur et notamment la verdure, sont devenus un critère fondamental**. Cela nous pose d'ailleurs quelques difficultés, car l'offre n'est pas très importante sur ce type de bien et les prix immobiliers sont souvent très élevés. La pièce supplémentaire pour le télétravail apparaît parfois dans les demandes de nos clients, mais cela reste moins fréquent.

Quelles sont les spécificités du marché locatif des biens atypiques dans le Bas-Rhin ?

Il n'y a pas forcément de particularités par rapport au marché classique. **Les locations sont peut-être plus fréquemment meublées**, le côté atypique des biens étant très souvent marqué aussi par leur aménagement. À noter qu'avec la crise, beaucoup de clients ont décidé de remettre leur bien auparavant loué à la nuitée, sur le marché de la location à l'année.

Quels conseils donneriez-vous à ceux qui souhaitent vendre un bien atypique ?

Pour vendre, il faut tout d'abord faire **évaluer correctement son logement** et faire attention à la manière dont il est commercialisé. L'annonce doit être extrêmement soignée et le bien ne doit pas être surexposé.