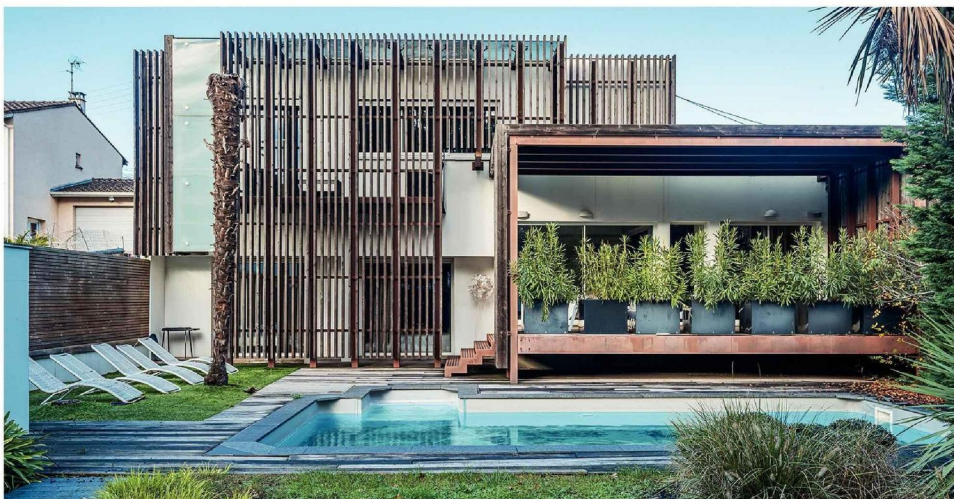




IMMOBILIER LUXE

Biens atypiques haut de gamme, un marché à part



NICHE. Dans le marché immobilier haut de gamme, les biens disposant de caractéristiques particulières, voire uniques, sont très recherchés. Mais pas toujours les plus faciles à revendre...

Vendu par *Espaces Atypiques* (lire page suivante), ce bien à Mégnac détonne dans un quartier d'habitat plus traditionnel. Photo *Espaces Atypiques*

Jean Berthelot de La Glétais

Les acheteurs qui bénéficient d'un budget confortable pour se loger ont, évidemment, des exigences particulières : superficie, emplacement, espaces extérieurs, ils ne sont pas prêts à faire des concessions sur certains de ces points. Ils ont aussi parfois une ambition : trouver un logement unique, qui se distingue par certaines caractéristiques tout à fait exceptionnelles. « Nous avons en ce moment à la vente, par exemple, une maison entre la place de la Victoire et le quartier Saint-Michel, qui fait 200 mètres carrés et qui propose une terrasse en bas et un rooftop », commence Alexandre Laforie, de l'agence Century 21 Pey-Berland au cœur de Bordeaux. « Elle bénéficie de superbes prestations, et elle est proposée au prix de 1,1 million d'euros. C'est assez rare dans un quartier qui reste populaire. »

Le toit-terrasse, grand « classique » des biens atypiques. Mais qui se heurte parfois à d'autres contingences, voire à des impératifs... incongrus. « Il y a deux ans, nous avions un superbe appartement qui possédait également un rooftop. Une acheteuse avait fait une offre au prix mais s'était rétractée car il était impossible de faire entrer dans la chambre son... lit chinois », sourit Alexandre Laforie. A budget important, exigences élevées. « Certaines personnes recherchent une très grande hauteur sous plafonds, d'autres de grands miroirs, du parquet, des cheminées, des extérieurs sans vis-à-vis... Ce sont les demandes qui reviennent le plus souvent. Quand on a un budget important, au-dessus du million d'euros, on veut quelque chose de rare, c'est certain. »

Penser à la revente

Qui dit rare dit cher, le plus souvent, par l'emplacement mais aussi par des aménagements inté-

rieurs que l'on n'est pas toujours certain de pouvoir rentabiliser. Car les biens atypiques ne sont pas les plus faciles à revendre. « Nous avons un bien à Saint-Michel dans lequel une grande partie des sols sont... en marbre ! » explique Alexandre Laforie. « Il y a aussi d'autres caractéristiques peu banales, comme un ascenseur. Le propriétaire l'a mis en vente il y a quelques années, persuadé d'en tirer plus d'un million. Nous avons fait une estimation à 700 000 euros, car il n'y a pas d'extérieur, et il se trouve dans une rue sombre. Des agences lui avaient fait des estimations à plus d'un million, pour avoir le mandat. Hélas pour lui, il n'a pas trouvé preneur et il est revenu vers nous. Nous avons mis en vente son bien à 680 000 euros. Et il est encore plus difficile de trouver un acheteur quand le logement est en vente depuis longtemps, les gens craignent qu'il ait un "loup". » Comme pour tous les biens, il faut penser à la revente

lorsqu'on achète un logement atypique ; « ils sont souvent un peu plus chers que les autres et correspondent à des goûts particuliers, donc il peut être bien moins facile de trouver un acheteur », conclut Alexandre Laforie.



L'équipe de Century 21 Pey-Berland. Photo Century 21

