



IMMOBILIER LUXE

« La chance d'habiter une œuvre d'art ! »

UNIQUE. Clément Kaufmann, directeur de l'agence **Espaces atypiques** à Bordeaux, explique ce que cherchent ses clients disposant d'un budget haut de gamme



L'appartement place Gambetta, avec son toit-terrasse, évoqué dans l'interview par Clément Kaufmann. Photo Espaces atypiques



Jean Berthelot de La Glétais

À partir de quel budget considérez-vous qu'un bien est « haut de gamme » ?

Clément Kaufmann. Pour nous, à Bordeaux, cela commence à 1,2 million d'euros. On parle parfois de biens d'exception, nous aimons évoquer plutôt des « biens d'expression », c'est-à-dire des logements qui vont sortir de l'ordinaire, ne pas ressembler à d'autres et refléter une personnalité. Et, plus on a de moyens, plus on va vouloir des biens uniques.

Avec quelles caractéristiques, le plus souvent ?

C. K. Ce qui revient beaucoup, ce sont des volumes hors norme, beaucoup d'espace, de grandes hauteurs sous plafond. Notre base, le bien typique chez nous, c'est le loft. On retrouve cette demande d'espaces commerciaux ou industriels, ou même parfois d'anciennes églises, comme celle de Latresne, que nous avons à vendre en ce moment. Après, beaucoup des biens atypiques dans ces budgets ont en commun d'offrir une vue imprenable, par exemple avec un toit-terrasse que l'on ne va pas retrouver dans l'appartement d'à côté. On trouve cela en bord de mer mais aussi à Bordeaux, comme ce bien à Gambetta que l'on a vendu récemment, avec un toit-terrasse offrant une vue de la ville à 360 degrés.

Et plus encore qu'atypiques, on imagine que vous avez parfois des biens uniques...

C. K. Oui, et ces perles rares sont très recherchées. Cela peut être des maisons d'architecte, qui ont un passé, une signature. Un bien créé par Frank Lloyd Wright ou Le Corbusier, c'est unique ! Dans la région, nous avons la chance d'avoir eu des architectes de grand talent comme Salier, Lajus ou Courtois, et les « Girolles » si représentatives de cette génération. Y vivre, c'est avoir la chance

d'habiter une œuvre d'art ! On peut penser aussi aux maisons dans des espaces qui n'étaient pas destinés au logement initialement, comme cette église donc, mais aussi comme des maisons troglodytes. Ou encore à des maisons qui, sans forcément être signées par des architectes de renom, détonnent, à l'image de cette maison cubique dans le quartier de Saint-Augustin (photo). Le fait d'être seul à posséder un tel bien lui confère une grande valeur.

À quoi ressemblent vos clients pour ces biens atypiques haut de gamme ?

C. K. De manière générale, notre clientèle est plutôt plus jeune que la moyenne. Pour ces biens, nous avons beaucoup d'artistes, qui veulent que le lieu leur ressemble et reflète leur démarche. Nous avons aussi des gens qui sont dans le cinéma, des producteurs notamment, ou encore dans le numérique. Il y a peut-être une différence de génération et de culture, j'ai le sentiment qu'on assume davantage, aujourd'hui, d'avoir un logement qui se démarque.

Depuis le confinement, les demandes ont-elles évolué ?

C. K. Disons que, comme pour tous les biens, on recherche des extérieurs. Pas forcément un jardin, mais au moins un grand balcon, ou encore une tropéziennne, cette terrasse qui vient remplacer une partie des combles. Le deuxième point, pour ces biens, c'est le bureau. Auparavant, c'était la troisième ou la quatrième chambre, maintenant c'est vraiment une pièce dédiée au télétravail, isolée. Plus récemment, on voit aussi les acheteurs se préoccuper davantage des modes d'énergie, et du chauffage en particulier.