

## Les biens atypiques ont toujours la côte !

Dans un marché immobilier bouleversé, les lofts, maisons de maître et autres péniches intéressent-ils encore les acquéreurs ? Frédéric Lebrun, directeur d'Espaces Atypiques Lille, nous répond.



Bien atypique : ils séduisent toujours ! - Espaces Atypiques

## Les biens atypiques sont-ils encore recherchés dans la région ?

Oui tout à fait ! La région offre un vaste choix de **biens atypiques**, notamment grâce à son fort passé industriel et textile. On trouve par exemple des lofts disséminés un peu partout en métropole lilloise, notamment à Roubaix et Tourcoing. Mais les lofts ne sont pas les seuls biens atypiques à la vente : ce terme regroupe les **maisons bourgeoises rénovées**, les anciennes fermes et fermettes, les péniches, les **maisons cubiques** ... à partir de 200 000 € ou de 300 000 €. Le plus difficile reste de les dénicher. Par contre, contrairement à 20 ans auparavant, les biens ont plus souvent été déjà rénovés.

## Existe-t-il toujours une clientèle pour ce type de biens ?

Oui, il s'agit en général de personnes qui recherchent **des grands volumes et des grandes surfaces** ou qui ne se voient pas vivre dans un habitat classique. On retrouve souvent des professions sensibles à l'esthétique du lieu dans le domaine des arts, de la communication, du design... mais également beaucoup de professions libérales ou médicales.

## Dans le contexte actuel, le secteur connaît-il des difficultés ?

Nous sommes dans la **tendance du marché actuel** : nos acquéreurs ont aussi parfois des difficultés de financement, malgré nos efforts pour valider les points financiers en amont. Actuellement, le marché s'inverse : désormais, ce ne sont plus les vendeurs qui ont la main et qui fixent leurs prix, mais les acquéreurs ! Ces derniers fixent leurs conditions aux vendeurs, avec des négociations plus importantes et des **délais qui s'allongent** .

Par exemple, notre agence avait en portefeuille un bien en vente depuis décembre 2022. Après une première offre refusée par les vendeurs, une seconde a été reçue 5 mois plus tard, de 100 000 € plus basse. On se dirige progressivement vers une **baisse des prix**, mais tous les vendeurs ne sont pas encore prêts à l'entendre : c'est notre rôle de les informer et de leur faire accepter cette tendance.