

Prix de l'immobilier dans l'Oise : le marché des biens atypiques ne connaît pas la crise

Notre dossier sur les prix de l'immobilier francilien en juillet

[Le prix des maisons en baisse en grande couronne](#)

[Rue Crémieux, à Paris, le prix des maisons colorées s'est stabilisé](#)

Dans l'Oise, les biens atypiques résistent à la crise

[À Dammarie, en Seine-et-Marne, coup de frein sur les ventes des maisons](#)

[L'Essonne, le département le plus touché par la baisse des prix](#)

[À Andrésy, dans les Yvelines, l'engouement pour les maisons s'essouffle](#)

[La fin annoncée de la frénésie immobilière dans le Val-d'Oise](#)

[Dans le Val-de-Marne, « les maisons prennent une baffe »](#)

[Seine-Saint-Denis : à Rosny, l'effet inflationniste du métro se tasse](#)

[À Antony, dans les Hauts-de-Seine, les acheteurs en position de force](#)

Une histoire, une âme, [du caractère](#)... Le petit plus qui fait une habitation hors normes. Les biens atypiques séduisent chaque année de plus en plus d'acquéreurs. Certaines agences se sont même spécialisées dans ce type de propriétés. Dans l'Oise, c'est le cas d'[Espaces Atypiques](#). Corps de ferme à Laversines, ancien relais de poste à Pont-Sainte-Maxence, ancien relais de chasse à Amblainville... L'agence compte une cinquantaine de biens dans l'Oise. Alexandra Maury s'occupe des secteurs de Beauvais et du sud de l'Oise. Le point fort de la région ? « Ses maisons en briques et ses longères ».

Alors que le marché de l'immobilier subit de plein fouet [une violente crise](#), le marché de l'atypique semble résister. Si Alexandra Maury reconnaît une baisse d'activité, elle tempère : « Certes, le marché est plus calme que d'habitude, mais nous sommes préservés. Nous proposons des biens coup de coeur, alors nous connaissons moins la crise que le reste du secteur, explique-t-elle. De plus, nous ne sommes pas très impactés par les difficultés d'obtention de crédit. 50 % de nos clients paient comptant. »

« J'ai été séduit par la bâtisse et son histoire »

C'est le cas de Claude. Il vient d'acquérir une grande maison de 300 m2 et de 18 garages datant du XIXe siècle, en plein centre-ville de Beauvais. Une capacité hors du commun qui l'importe finalement très peu. « J'ai été séduit par la bâtisse et son

histoire, commente-t-il. L'ancienne propriétaire a retravaillé la maison dans un style très années 1960. J'adore ce côté anachronique. »

Une décoration exceptionnelle couplée à une configuration originale. « On trouve une première bâtisse façon maison de maître type haussmannien, regorgeant de moulures au plafond. Une pièce a été créée en 1968 pour connecter ce bâtiment au deuxième, une écurie. Un dernier bâtiment a un look d'orangerie, avec de larges portes cintrées. » Un coup de coeur à 650 000 euros.



« Contrairement aux agences traditionnelles qui proposent un prix au mètre carré, nous valorisons les particularités des propriétés, les matériaux, un point de vue exceptionnel... Ce sont toutes ces choses qui créent de la rareté », explique Alexandra Maury. Son bien préféré ? Un ancien moulin hydraulique du XIXe en état de fonctionnement situé dans un petit village près de Gerberoy. La bâtisse, restaurée sous la coupe de l'architecte des Bâtiments de France, est inscrite à l'inventaire des monuments historiques. Prix affiché : 632 000 euros.

Pas de profil type d'acquéreur

Les prix des logements atypiques peuvent parfois atteindre des sommets. Mais nul besoin d'être fortuné pour s'offrir une maison originale. « Nos clients sont aussi bien des primo-accédants que des gens plus âgés, souligne Alexandra Maury. Il n'y a pas de profil type. »



Pour l'agente, il faut différencier le marché de l'atypique et du luxe. « Les gens ont tendance à penser que le marché de l'atypique ne concerne que les propriétés haut de gamme, mais c'est une idée reçue, insiste-t-elle. Une maison dans un petit village sympa ou un appartement lumineux doté d'une vue incroyable peuvent très bien rejoindre notre catalogue. C'est la particularité du bien qui importe. »

Les délais de vente des biens atypiques sont courts. Les propriétés trouvent souvent acquéreurs avant même d'être mises en ligne. « On travaille beaucoup en off-market », confirme Alexandra Maury. Les biens sont proposés sur fichier à un échantillon de clients.

Une originalité trop marquée peut aussi effrayer

Mais des spécificités trop prononcées peuvent parfois freiner une vente. Grégory Dhoury, gérant de l'agence Orpi Dhoury à Breuil-le-Vert, en a fait les frais : « Je devais vendre un bien à Neuilly-sous-Clermont. Dans le jardin, il y avait une ancienne champignonnière. Le propriétaire était persuadé que c'était un avantage, mais avoir une grotte effrayait certains acheteurs. »

Atypique, d'accord, mais pas trop ? En 2019, [une maison troglodytique](#), située 17 m sous terre, a été mise en vente à Gouvieux. Son prix : 280 000 euros, soit presque deux fois moins que le prix moyen d'une maison « classique » dans la commune. Un cas d'école pour l'agent immobilier : « Quand c'est trop spécifique, la cible se réduit drastiquement. »

