



# Les biens atypiques en Isère Sud, un marché davantage épargné par la crise

**DOSSIER. Plutôt déjà bien installés, les acquéreurs de biens atypiques ont les moyens de concrétiser leur coup de cœur. Mais ce marché de niche a lui aussi connu un recul des ventes ces derniers mois en Isère Sud.**

Niché dans un écrin de verdure de 26 000 m<sup>2</sup>, un ancien relais de diligence rénové offre un cadre exceptionnel. Le lieu, unique, est très préservé, tout en étant proche des commodités. Une famille est tombée sous son charme et vient de l'acheter. « Par son histoire, son cachet, son emplacement et son environnement, ce bien sort vraiment de l'ordinaire. C'est ce que l'on appelle dans notre réseau un "bien d'expression", parce que ces biens atypiques expriment la personnalité de ceux qui les habitent, leur philosophie de vie », résume Xavier Madoré, directeur de l'agence immobilière Espaces Atypiques de Grenoble.

Et pour certains, cet environnement préservé sera le critère décisif. Pour d'autres, cela sera les beaux volumes et la décoration d'un appartement, d'une maison de maître, d'un château ou une maison d'architecte qui sort de l'ordinaire. Pour d'autres encore, un bâtiment détourné en logement : un ancien atelier ou commerce transformés en loft, une ancienne école qui résonne encore du rire des enfants, une église désacralisée pour se ressourcer, une péniche pour se laisser bercer... Rares, ces biens constituent un marché de niche. « Ils représentent aujourd'hui 15 à 20% des transactions immobilières. Et ce sont presque toujours des achats "coup de cœur" », ajoute Xavier Madoré.

**Un coup de cœur au juste prix**  
Quelqu'un sensible au charme de l'ancien, à l'histoire du lieu et son unicité sera sans doute séduit par cet appartement grenoblois de 176 m<sup>2</sup> (159 m<sup>2</sup> en loi Carrez) avec terrasse, situé à l'étage des anciennes écuries de l'hôtel de la Première présidence du Dauphiné, mis en vente 549 000€. « L'emplacement est exceptionnel, en hyper-centre, au calme, sur une aile du bâtiment qui dispose lui-même d'une cour avec un jardin central », précise Pascaline

Genelot, directrice des agences Plaza Immobilier de Grenoble.

Très recherchés, les derniers étages en centre-ville avec terrasse, sans vis-à-vis et vue à 360° sur les montagnes, sortent aussi de l'ordinaire. Et certains acheteurs sont prêts à mettre plus chers pour les acheter. Mais même pour vendre sur ce marché de niche, il faut aussi rester au juste prix. « Latypique, contrairement à ce que l'on pense, ce n'est pas + 25 % de prix. L'achat "coup de cœur", c'est + 10 % au maximum par rapport au marché traditionnel », assure Xavier Madoré. Les propriétaires de ces biens d'exception en espèrent quelquefois bien plus estimant que le coup de cœur peut justifier cet écart. « Mais comme pour tout bien immobilier, nous restons très vigilants sur les estimations. Un bien dont le prix est trop haut par rapport au marché ne se vend pas », confirme Pascaline Genelot.

### **Des lofts moins recherchés**

S'il n'y a pas vraiment de mode en matière de biens atypiques, il peut y avoir des particularités régionales. Sur le type de biens disponibles d'abord. Espérer trouver un phare ou un château d'eau transformés en habitat en Isère Sud est illusoire. Certains

biens peuvent être moins demandés.

« Un loft est plus difficile à vendre à Grenoble, alors qu'ils sont très recherchés à Lille, Lyon ou Bordeaux », illustre Xavier Madoré. Avec leurs éclairages souvent zénithaux et leurs verrières, les lofts n'offrent pas de vues sur les montagnes, élément essentiel pour nombre d'acquéreurs grenoblois. « Ils attirent des clients qui cherchent de l'espace en ville, un lieu très design, mais à un prix inférieur du fait de leur situation souvent en rez-de-chaussée avec peu de fenêtres », ajoute Romain Reverbel, cofondateur du groupe immobilier Prestige (Grenoble et l'Alpe d'Huez).

Et ce, même s'ils sont dans une zone prisée comme l'Île Verte. Un joli loft de 245 m<sup>2</sup> avec garage s'y est vendu 440 000 €, soit près de 1 800 € le m<sup>2</sup>. « Les lofts semblent être moins à la mode, malgré leur belle surface dans des endroits quelquefois improbables », atteste Sébastien Libra, responsable transaction de l'agence Klein Immobilier à Grenoble. Le besoin impérieux d'extérieur, conséquence du confinement instauré avec le Covid, contribue peut-être aussi à leur perte d'attrait.

**L'emplacement, toujours un critère de valorisation**

La localisation du bien reste un critère essentiel, qu'il soit atypique ou non. Dénicher un bien hors normes dans un lieu prisé en augmente la valeur, par exemple dans les quartiers recherchés de Grenoble (hyper-centre, quartier Championnet, Île Verte), dans le Grésivaudan, la campagne proche de Grenoble du côté de Saint-Martin-d'Uriage, du plateau d'Herbey, de Champagnier, dans le Vercors ou le Trièves...

Mise en vente à plus de 700 000 €, une belle maison en pierre de 250 m<sup>2</sup> à Bresson a ainsi séduit un couple charmé par le lieu, son calme et sa proximité avec leur lieu de travail. « Nos clients sont des chefs d'entreprise, des professions libérales, des architectes, des sportifs de haut niveau, des artistes... Mais nous ne faisons pas que du luxe. Certains propriétaires n'osent d'ailleurs pas venir, pensant que nous ne proposons que des biens très chers. Ce n'est pas le cas. Nos ventes vont de 100 000 € à plusieurs millions d'euros », précise Xavier Madoré.

**D'étonnantes maisons de ville**

« Par ses prestations et son emplacement, un bien peut être prestigieux, mais ce n'est pas toujours le cas », indique Pascaline Genelot. Plutôt ordinaire, une maison de 138 m<sup>2</sup> à Fontaine, atypique par son environnement (1 522 m<sup>2</sup> de terrain au pied de la forêt, mais avec vue sur Belledonne)

et sa cabane perchée avec terrasse, a fait rêver un couple de Grenoblois et plus encore leurs enfants. Prix de vente : 349 000 €. « Ils voulaient sortir de la ville et aller en pleine nature », explique-t-elle.

Peut-on même aujourd'hui qualifier d'atypiques les maisons de ville ? « À Grenoble, elles sont de plus en plus rares en centre-ville et deviennent de ce fait atypiques », estime Sébastien Libra. Certaines sont même inclassables, à l'instar de ce bien dans l'hyper-centre de 220 m<sup>2</sup>, avec trois chambres, un patio intérieur, un garage, un home cinéma et un sauna, sorte de maison sous un immeuble mise en vente 660 000 €. « On ne peut pas l'imaginer en passant devant », glisse Romain Reverbel.

**Des biens de prestige aussi**

Située au cœur d'un parc clos de 6 739 m<sup>2</sup> sur la colline du Mûrier à Gières, avec vue sur Belledonne et Chartreuse, une élégante demeure érigée en 1870 s'étend sur une surface de 470 m<sup>2</sup>. Et la propriété, commercialisée par le groupe Prestige, compte aussi un atelier de peinture et un espace de méditation. Prix de vente : 2,3 millions d'euros. À classer plutôt dans la catégorie "château-demeure de maître". « Les châteaux sont toujours plus difficiles à vendre », souligne Xavier Madoré.

Dans la catégorie "prestige", certains acquéreurs tombent sous le charme des grands appartements des beaux



immeubles de l'hyper-centre grenoblois, séduits par leurs hauts plafonds, leurs parquets aux différentes essences, leurs pièces spacieuses et lumineuses... Ce prestige de l'ancien qui porte parfois la patte d'un architecte d'intérieur de renom a un prix : souvent plus de 500 000 €. « Mais lorsque pour 600 000 € vous pouvez avoir une maison à Meylan, il y a aujourd'hui beaucoup moins d'acquéreurs pour un appartement à 550 000 € à Greno-

ble », assure Pascaline Genetot. « Ces grandes surfaces de prestige comme sur la place Vaucanson peinent à trouver des acquéreurs, alors qu'elles étaient très recherchées il y a 10 ans », confirme Sébastien Libra. « Il faut la bonne personne au bon endroit qui ait le coup de cœur », martèle Xavier Madoré. Si l'atypique suscite la curiosité et attire l'œil, sa vente peut donc prendre du temps.

Nathalie RUFFIER

## Qui sont les acquéreurs de biens atypiques ?

Spécialiste du secteur de l'immobilier depuis 2008, le réseau d'agences Espaces Atypiques a dressé le portrait des acquéreurs de ces biens hors normes en France. Leur moyenne d'âge : 44 ans. Mariés dans 70 % des cas, ils relèvent à 80 % de catégories socio-professionnelles supérieures et sont essentiellement français (93 %). Leur profession ? Cadres supérieurs dans 15 % des cas, chefs d'entreprise (14 %), dans les professions médicales (12 %), commerciaux (7 %), ingénieurs (6 %) ... Leur budget moyen s'élève à 545 000 €. « Dans les grandes lignes, l'acheteur d'un bien hors normes est plutôt globe-trotteur, sportif, avec une appétence pour l'architecture et le design », indique cette étude menée sur 859 biens vendus en 2019 par les agences du réseau. Enfin, les biens atypiques qu'ils achètent sont en grande partie (87 %) déjà réhabilités. Leur rénovation apporte en effet très souvent le côté unique qui provoque le coup de cœur lors de l'achat.



Les biens atypiques sont en grande partie déjà réhabilités. Ici, au cœur du village de Cognin-les-Gorges, un ancien moulin du XVIII<sup>e</sup> siècle (307 m<sup>2</sup>) est mis en vente 598 000 €. ©AGENCE ESPACES ATYPIQUES GRENOBLE



À Murinais, sur les contreforts des Chambarans, une ancienne bergerie revisitée de 180 m<sup>2</sup>, et son échappée sur la nature, a été mise en vente 700 000 €. ©PHOTO AGENCE ESPACES ATYPIQUES GRENOBLE





Certains acquéreurs tombent sous le charme des grands appartements des beaux immeubles de l'hyper-centre grenoblois. Ici, un appartement haussmannien de 193 m<sup>2</sup>, avec vue sur la Bastille. ©PHOTO AYMERIC PHOTOGRAPHY-AGENCE ESPACES ATYPIQUES GRENOBLE