



ET MOI...



IMMOBILIER L'ATYPIQUE A LE VENT EN POUPE

Par Eugénie Deloire
Photographe: Laurent Chéhère

Marqueur social ou terrain d'expression, l'immobilier atypique résiste à la crise grâce à une offre rare de biens insolites, de caractère ou d'exception qui en disent long sur l'identité de leurs propriétaires. Un investissement guidé par l'émotion.

R

essentir l'effet waouh en ouvrant une porte, c'est ce moment de grâce que recherchent les amateurs d'immobilier atypique. Ce marché de niche résiste (un peu) mieux à la crise que la pierre « traditionnelle », préservé par la rareté et la qualité de ses biens au caractère unique. Du rooftop avec vue sur la tour Eiffel en passant par la chapelle désacralisée, le phare aménagé, le moulin ou le monument classé, les produits atypiques ne se ressemblent pas : chacun d'eux raconte une histoire dans laquelle se projettent les futurs propriétaires.

« Le besoin de se différencier et d'exprimer son individualité à travers un bien est un ressort fort de l'immobilier atypique », explique Julien Haussy, créateur d'Espaces Atypiques. La fréquentation du site Internet du réseau a bondi de 100% en 2023, par rapport à 2022. En quinze ans, l'offre de biens insolites a doublé, représentant aujourd'hui 15% à 20% du marché immobilier. « La rénovation du parc immobilier ancien est un incroyable pourvoyeur de produits atypiques », affirme le spécialiste. Les lofts industriels vendus bruts, par exemple, séduisent les esprits pionniers, adeptes des partis pris architecturaux affirmés... Avec une promesse de plus-value à la revente, après travaux. Mais que l'on ne s'y trompe pas : l'immobilier atypique relève davantage de l'investissement plaisir, où l'émotion reste le premier déclencheur d'achat. « Le marché ne répond à aucune optique fonctionnelle ; il est porté

par la volonté de conserver le patrimoine historique ou d'acquérir un lieu hors norme », observe Stéphane Aguiraud, président du groupe Mercure Forbes Global Properties. Il se souvient avoir vendu à la fille d'un milliardaire chinois l'ancien pavillon de musique de la comtesse du Barry à Louveciennes (78), conçu au XVIII^e siècle pour la favorite de Louis XV. Le pavillon principal de 1300 m² est entouré d'un parc de six hectares et dispose d'une terrasse de 400 m² avec vue panoramique sur la vallée et sur la Seine. Acheté sur un coup de tête puis aussitôt revendu, le bien est de nouveau commercialisé.

Certains bâtiments historiques font aussi l'objet de profondes transformations, à l'image de cette ancienne chapelle rénovée en triplex de 280 m² à Villefranche-sur-Saône (69). « Les propriétaires ont astucieusement exploité la hauteur sous plafond de dix mètres, fait construire un escalier hélicoïdal et installé un piano à queue dans le cœur, à la place de l'autel », décrit Stéphane Aguiraud.

Si l'atypique n'est pas nécessairement synonyme de luxe, l'immobilier de prestige se distingue néanmoins par des biens d'exception qui s'arrachent. « Plus les produits sont exceptionnels, plus ils se vendent vite et cher », résume Ludovic Brabant, directeur commercial adjoint de l'agence Varenne. Il constate que l'irrationnel n'a jamais été aussi présent dans les décisions d'achat d'une clientèle fortunée, capable de se positionner très rapidement sur des transactions à plus de 3 millions d'euros, sans négociation et en payant au comptant.

TERRASSES AVEC VUE

« Beaucoup de gens qui se sont enrichis depuis la crise sanitaire orientent leur fortune dans la pierre pour se faire plaisir, maintenant des prix de marché à un niveau élevé sur les produits les plus recherchés », analyse-t-il. À proximité de l'église Saint François-Xavier (Paris VII^e), l'agence a vendu au prix record de 3,3 millions d'euros un appartement de 120 m² entièrement à rénover mais jouissant d'une terrasse de 90 m² avec une vue unique sur les Invalides et Saint-Sulpice. Dans le Marais (Paris IV^e), un appartement de 113 m², dévoilant un jardin intérieur de 45 m², s'est vendu 30 000 euros du m² sur « un coup de cœur immédiat », précise Ludovic Brabant,

Pour illustrer ce dossier, nous avons sélectionné le travail du photographe français Laurent Chéhère. Page de gauche : *The Birds Charmer* (2021), de la série « Flying Houses », commencée en 2012.

constatant l'existence « d'un marché à deux vitesses, entre les biens bénéficiant d'espaces extérieurs, situés dans la capitale, et les autres ». Ici, la rareté du produit accroît son attractivité.

Pour Marie-Hélène Lundgreen, directrice de Belles Demeures de France, dont 25% de la clientèle est américaine, 18% venue du Proche-Orient et 21% d'Europe de l'Est, la vue sur la tour Eiffel demeure l'incontournable des acquéreurs. « Il a suffi d'un quart d'heure de visite pour qu'un couple d'Américains – elle, célèbre mannequin de la Silicon Valley – décide de s'offrir un appartement vendu 40 000 euros du m² », raconte-t-elle. Le déclencheur ? « L'imposant balcon-terrasse qui donnait juste en face de la dame de fer. À peine avaient-ils ouvert les fenêtres du salon qu'ils étaient prêts à signer : c'est l'effet que produisent les biens avec vue. » La surcote d'un panorama exceptionnel peut atteindre jusqu'à 20%. Outre les qualités intrinsèques du bien, les services qui y sont attachés en déterminent aussi la valeur. « Les produits clés en main, neufs ou entièrement rénovés, décorés et aménagés par des architectes de renom, sont de plus en plus recherchés, tout particulièrement par les clientèles anglo-saxonne et asiatique », constate Stéphane Imowicz, président d'Ikory. Valorisés 20% à 30% plus cher que la moyenne du marché, ces appartements bénéficient de prestations haut de gamme, négociées par

MONUMENTS HISTORIQUES : LE COUP DE POUCE FISCAL

Investir dans le patrimoine historique adoucit la note fiscale. La loi Malraux octroie une réduction d'impôts calculée sur le montant des travaux de restauration, à hauteur

de 30% ou de 22%, selon le secteur d'implantation du bien. Le montant des travaux est plafonné à 400 000 euros pendant quatre ans. Pour les budgets plus

importants, la loi Monuments historiques permet de déduire intégralement les charges supportées (travaux de rénovation, charges foncières,

intérêts d'emprunt) sur son revenu global, sans limite de montant. Sont éligibles les biens inscrits ou classés au registre des Monuments historiques.



la copropriété de l'immeuble (accueil 24h/24h, cave à vins, salle de sport, piscine, studio pour les invités, restaurant, tennis...), ainsi que d'un service de conciergerie, pour un montant de charges rationalisé.

Expert en patrimoine maritime, Demeures Marines couvre l'ensemble du territoire breton. Côté littoral, l'agence propose des phares, sémaphores et forts militaires. Côté terre, elle a en catalogue des longères, relais de chasse ou maisons de pêcheurs. « Notre mission est de dénicher le produit doté d'un supplément d'âme, avec l'approche d'un collectionneur sur le marché de l'art », annonce Maud Caudal, fondatrice de Demeures Marines. Partant du principe que l'immobilier « doit faire rêver », elle ne sélectionne que des biens qui l'inspirent et s'emploie à trouver « la bonne famille pour le bon produit ». « Nous lisons entre les lignes pour faire découvrir à nos clients des propositions qui ne correspondent pas toujours à leur cahier des charges, mais où l'on devine que le charme va opérer », ajoute-t-elle. L'agence a notamment participé à l'achat, par un particulier, du phare de Kerbel. Le bâtiment de

25 mètres de haut (et 126 marches) est désormais destiné à la location saisonnière. « Le propriétaire a fait déposer la tête du phare au sol pour y construire un sauna et l'a remplacée par une nouvelle structure en verre offrant une vue à 360 degrés sur l'océan, aménagée en studio », détaille Maud Caudal, convaincue de la connexion qui relie les hommes à un lieu. « Dès lors que l'émotion vous gagne, vous savez que c'est ici que vous voulez vivre », conclut-elle.

Comme en amour, la distance n'empêche pas le coup de foudre. Fanny et son mari, tous deux

**« DÈS LORS QUE L'ÉMOTION
VOUS GAGNE, VOUS SAVEZ
QUE C'EST ICI
QUE VOUS VOULEZ VIVRE. »**

Vertigo (2023) de la série « Flying Houses ». À partir de photos d'édifices parisiens (ici : la maison-atelier réalisée en 1923 par Le Corbusier et Pierre Jeanneret pour le peintre Amédée Ozenfant), Laurent Chéhère conçoit des lieux

surréels et poétiques, en retravaillant ses clichés sur ordinateur, isolant un bâtiment de son environnement, ajoutant des centaines de détails, jusqu'à recréer une histoire plus complexe qu'il n'y paraît.

résidents parisiens, l'ont vécu en début d'année, pour une maison de famille du XIX^e, perchée sur l'une des collines du Roucas, à Marseille. « Lorsqu'ils ont découvert la vue à couper le souffle sur le vallon, ils sont restés bouche bée », se souvient Gaël Geneviev, directeur de l'agence Espaces Atypiques Aix-Marseille-Arles. Cédée clé en mains au couple pour plusieurs millions en 2024, cette bâtisse de 195 m², entourée de 1450 m² de terrain surplombant la Méditerranée, a bénéficié d'une rénovation haute couture. Après trois ans de travaux et 500 000 euros déboursés, la propriété, qui affiche un DPE de classe A – une prouesse pour un édifice de cette époque –, a été sublimé, il est vrai, par ses anciens propriétaires. « Tout, dans le moindre détail, a été étudié pour valoriser la bâtisse historique et en faire un territoire d'expression unique », s'émerveille Gaël Geneviev.

UN BIEN, PLUSIEURS VIES

Les constructions atypiques ont souvent plusieurs vies, changeant de destination à chaque propriétaire. En mai dernier, le réseau Espaces Atypiques dévoilait sa nouvelle réalisation : une ancienne salle de bal de 129 m², restructurée en loft d'habitation. Le duplex, agencé comme une maisonnette en plein cœur de Pigalle (Paris IX^e), se compose d'un rez-de-chaussée sur cour, d'une surface de 50 m². « Cet espace est une coquille vide à personnaliser par ses nouveaux occupants. L'on peut imaginer créer une salle de danse ou de yoga, une galerie d'art, un atelier, ou des bureaux », suggère Thomas Winterhalter, conseiller du réseau.

Si le parquet d'origine, trop endommagé, a été retiré, les dalles de verre, elles, sont toujours présentes, créant un puits de lumière. À l'étage, le séjour-cuisine de 50 m² bénéficie d'une hauteur sous plafond de plus de quatre mètres et de trois fenêtres de toit qui baignent la pièce de lumière naturelle. Une chambre et une salle de douche parée de béton complètent ce niveau. Cerise sur le gâteau, un deuxième escalier mène à un espace bureau et à une pièce de détente. « Ce bien ne s'adresse pas à une cible familiale mais à des professions libérales ou tout profil de clients désireux une expérience de vie différente », prévient Thomas Winterhalter.

À Toulouse, un entrepôt à bois a, lui aussi, connu bien des métamorphoses. Après avoir fait office de scierie au début du XIX^e siècle, ce bâtiment de 130 m² a été acheté par une artiste plasticienne qui l'a transformé en lieu d'habitation, puis en showroom. Si le bardage en bois de la façade rappelle la fonction première du bien, l'intérieur se présente comme un loft d'inspiration new-yorkaise avec, au premier niveau, un vaste espace ouvert tourné vers l'extérieur et la piscine. « *Ce bien se vit tant dedans que dehors grâce à ses monumentales baies vitrées et la piscine, partie prenante de l'habitation* », indique Louis Chevallet, responsable commercial de l'agence Espaces Atypiques Toulouse. Racheté 645 000 euros en 2023 par le chef Yannick Delpech, l'endroit a été transformé en restaurant, l'Acte 2. « *Les éléments en bois ont été conservés pour créer une impression d'intimité. L'ensemble a été pensé comme une maison ouverte au public, nichée dans un secteur résidentiel, où rien ne laisse deviner qu'il s'y trouve un restaurant* », poursuit Louis Chevallet.

Pour rendre hommage à l'histoire des bâtiments qu'elle commercialise, Maud Caudal

a choisi un nom pour chacun d'entre eux. Une façon, selon elle, de « *retranscrire l'âme et l'énergie des lieux* » qu'elle présente à ses clients. Elle évoque sa rencontre avec Nadia, en 2015, qui cherchait un endroit pour installer sa chocolaterie, de préférence dans le Morbihan ou le Finistère Sud. C'est finalement à Locol-Mendon qu'elle a trouvé la perle rare, dans l'ancienne école publique du village, renommée « La Marelle », qui avait été transformée en maison. « *Le précédent propriétaire avait eu soin de garder la salle de classe, la cour et le préau pour maintenir la mémoire du lieu* », mentionne Maud Caudal. L'ensemble ne manquait pas de charme mais était bordé par une route passante qui rendait les conditions d'habitation difficiles. Elle a donc choisi de faire de ce handicap un atout, en rédigeant une annonce à destination d'acheteurs souhaitant exploiter l'endroit comme établissement recevant du public : « *La cour pouvait servir de parking, le bâtiment était visible et facilement accessible depuis la route : les conditions étaient idéales pour un commerçant.* »

Pari gagné avec Nadia qui y a vu « *un site magique pour créer une chocolaterie*

», suffisamment spacieux pour y installer son laboratoire et sa boutique, en lieu et place de la salle de classe et du réfectoire : « *Une pièce où l'on peut encore ressentir toute la vie et l'insouciance qu'il y avait du temps de l'école* », à en croire la propriétaire. À l'inauguration d'Espèce de Ganache, en 2016, Nadia a invité les anciens élèves et l'institutrice de l'école. Et confectionné une création spéciale pour l'événement : une marelle en chocolat...

CHOIX DE CŒUR... ET DE VIE

À Mulhouse, le programme La Manufacture 340 a été imaginé sur le site de l'ancienne usine d'armement Manurhin, créée en 1919. Dans le cadre d'une société civile d'attribution, permettant à plusieurs acquéreurs de financer des projets immobiliers d'envergure, le bâtiment a été transformé en une quarantaine de lofts de 180 à 200 m². « *L'âme du lieu a été préservée, tout en gommant les codes de la fabrication d'armes* », note Sébastien Deprez, conseiller d'Espaces Atypiques Grand Est. Les authentiques briques rouges et les plafonds en béton portent les traces du passé, mais les volumes d'origine et la structure ont été magnifiés par la création de terrasses en coursives et par la pose de grands ouvrants en aluminium, de part et d'autre du bâtiment, qui laissent pénétrer la lumière.

Fruit d'une ambition collective, l'immeuble cultive un style de vie communautaire. « *Aucune porte n'est fermée à clé, les voisins s'entraident et organisent des apéritifs mensuels sur la terrasse des coursives* », s'étonne le conseiller. Une logique participative qui s'applique également à l'ancienne friche industrielle de la Coop, premier supermarché d'Alsace créé en 1902, à Strasbourg, dont l'imprimerie consacrée à l'affichage des magasins a été reconvertie en lofts d'habitation. « *Les copropriétaires ont sollicité les mêmes artisans pour mutualiser les coûts et s'économiser la marge d'un promoteur* », relate Kevin Weyhaubt, directeur de l'agence Espaces Atypiques Strasbourg. Certains services, comme la buanderie, sont mis en commun et des barbecues et expositions sont régulièrement organisés dans les espaces partagés. Une convivialité qui charme les jeunes actifs, habitués de la colocation ou du coliving.



Les Trois Samouraïs (2023), extrait de série « *Flying Houses* ». Les maisons volantes de Laurent Chéhère ont fait l'objet de nombreuses expositions en France et à l'étranger, d'un livre publié en 2018 ainsi que d'un

reportage sur Arte la même année. Actuellement, et jusqu'au 30 octobre, le photographe est exposé à la Galerie Forni sur l'île de la Giudecca à Venise.

LAURENT CHÉHÈRE

Habiter dans un lieu insolite pimente le quotidien, pour le meilleur et, parfois, pour le pire. Les forts militaires ou les forteresses, par exemple, sont à éviter pour ceux que l'obscurité ou la promiscuité oppressent. « Historiquement conçues pour défendre un territoire, ces bâtisses possèdent peu d'ouvertures sur l'extérieur et encore moins de terrain. À l'intérieur, l'atmosphère, un peu lourde, s'apparente à un épisode de l'émission Fort Boyard », concède Frédéric Olivieri, fondateur de Corsica Sotheby's International Realty. Idem pour les habitations troglodytes ou les anciennes prisons, déconseillées aux claustrophobes.

« C'est le lieu qui nous habite. Il faut accepter ce que la maison nous impose et adapter sa façon de vivre », préconise-t-il, convenant que les biens atypiques ne sont pas toujours les plus faciles à vivre... ni à vendre. Manque de confort, de chauffage ou d'accessibilité, coût des travaux de rénovation : la singularité de ces produits fait parfois l'effet d'un repoussoir. Surtout lorsque les chantiers s'annoncent pharaoniques, comme c'est le cas pour les chapelles et les châteaux à restaurer. « Au sein d'une famille ou d'un couple, tout le monde n'est pas toujours d'accord pour s'investir à 100% dans la rénovation et l'entretien du château. Il arrive qu'au bout de dix ans, l'un des membres craque avec, à la clé, la revente du bien », témoigne Stéphane Aguiraud.

EXPÉRIENCE RADICALE

D'autres sont, à l'inverse, prêts à vivre une expérience radicale et n'hésitent pas à bousculer leurs habitudes pour ne faire qu'un avec leur habitat. « Les propriétaires d'une ancienne demeure royale, classée monument historique, ont décidé d'y vivre comme à l'époque du bâtiment, édifié au ^{XI} siècle. Ils ne disposent donc pas de salle à manger et prennent leur repas où bon leur semble, au gré de leur envie », narre le président de Mercure. Le couple a rénové un hectare de toiture, installé du chauffage au sol sous les tomettes des chambres et deux chaudières à bois dans les communs. « Le budget d'entretien et de fonctionnement annuel, d'abord évalué à 50 000 euros, est devenu mensuel », pointe Stéphane Aguiraud.

Daniel Brasseur a, quant à lui, réalisé son rêve d'enfant, en faisant l'acquisition d'un fût de moulin en ruines dans la région de Montcuq (46). Durant quinze ans, il a consacré ses week-ends et son temps libre pour rebâtir la structure. Une gageure pour cet ancien pédiatre : « Il a fallu trouver des artisans spécialisés pour remonter les tours et les coiffer, mais aussi pour fabriquer des meubles et des planchers circulaires. » Le moulin n'étant raccordé ni à l'eau, ni à l'électricité, il a fait installer un système de bâches au sol pour alimenter le réservoir d'eau et un groupe électrogène qui ne fonctionne que deux heures par jour, obligeant à une utilisation frugale des ressources.

Qu'importe, pour son propriétaire : la vue à 360 degrés, du haut de sa tour (le fût en pierre monte à plus de huit mètres et la pointe du faite

LES FORTS MILITAIRES OU LES FORTERESSES SONT À ÉVITER POUR CEUX QUE L'OBSCURITÉ OPPRESSE.

à treize mètres), elle-même positionnée sur le point culminant du Lot, à 300 mètres d'altitude, en vaut la chandelle. « Je me couche avec le soleil, profitant, jusqu'aux derniers moments, de la magnifique tombée du jour sur la chaîne des Pyrénées », confie celui qui a fait de son moulin un refuge pour écrire. Assurant que le lieu « l'a reconstruit, tout autant qu'il l'a construit ».

LA POSSIBILITÉ D'UNE ÎLE

Face à l'archipel des Lavezzi, en Corse-du-Sud, Cavallo est une île de 120 hectares, constituée de 80 villas et d'un port privé réservé aux résidents. Les commerces et services de proximité se résument à l'épicerie d'appoint et au restaurant de l'unique hôtel. Le bateau est le seul mode de transport pour rejoindre l'île et, sur place, les habitants circulent en voiturette de golf ou à vélo. Passé 19 heures, c'est l'extinction des feux.

« Les propriétaires viennent ici chercher la tranquillité et l'exclusivité. Ils veulent vivre en autonomie », relève Frédéric Olivieri. Dans cet écrin hors du temps, il propose à la vente une maison « paysage » de 300 m², parfaitement intégrée dans son environnement naturel, d'une valeur de 8 500 000 euros. Dessinée par Savin Couëlle, la villa Flintstone se singularise par son architecture organique, des matériaux travaillés à l'état brut et une structure troglodyte. Dotée de huit pièces (dont cinq chambres) et de

spectaculaires espaces de réception, la propriété dispose de sa propre plage de sable fin et d'une place au port privé de Cavallo, pour un bateau de 30 mètres.

Dans les Côtes-d'Armor, les îles ont, elles aussi, le vent en poupe. Plutôt élitistes (à partir de 1,5 million d'euros) et souvent « off market » pour assurer la discrétion des transactions, elles attirent aussi bien les entrepreneurs que les artistes. Leur point commun : un besoin d'isolement, de sérénité et d'osmose avec la nature. Le rythme de vie des résidents est calé sur celui des marées. Rares, toutefois, sont ceux qui y habitent à l'année. De fait, la loi Littoral et les exigences des sites classés Natura 2000 restreignent fortement la possibilité d'agrandir ou de transformer les habitations des îles, souvent d'anciennes maisons de pêcheurs ou d'agriculteurs sans grande capacité d'accueil.

« Mais il est toujours possible d'amarrer un bateau devant l'île qui deviendra l'annexe de la maison, lorsque celle-ci est vendue avec un corps mort et sous réserve que les fonds marins le permettent », argue Peter Bos, conseiller chez Sotheby's International Realty Bretagne Sud. Ce dernier a vendu, il y a deux ans, une maison avec deux chambres à un couple qui avait trois enfants, sur l'île de Roc'h Ar Hon.

« Le mari, follement amoureux de l'endroit, a entièrement fait reconstruire la maison, pourtant achetée en bon état, afin de créer deux chambres supplémentaires pour y vivre en famille », expose-t-il. Une motivation d'autant plus grande que réaliser des travaux sur une île coûte 20% à 40% plus cher que sur le continent. En dépit de ces contraintes, peu de propriétaires se séparent de leur oasis et, dans la majorité des cas, l'âge est le premier motif de revente. Un crève-cœur pour ces passionnés du grand large qui, selon Peter Bos, « partent toujours à regret ». ●

Plus d'infos sur lesechos.fr/weekend

L'ATYPIQUE, VALEUR REFUGE DE L'IMMOBILIER

À Paris, l'immobilier atypique ne connaît pas la crise. Sur le marché de l'ultra-luxe (entre 5 et 50 millions d'euros), la pierre de caractère demeure une valeur refuge. « Cette clientèle préférera toujours investir dans le patrimoine immobilier que dans un produit bancaire dépourvu d'âme », assure Pierre Marie Dit Robin, directeur Paris Est Sotheby's

International Realty. Et si le segment « prestige » (1 à 5 millions d'euros) décline légèrement après l'explosion des ventes post-Covid, le nombre de transactions reste élevé. « Le marché de l'est parisien se porte bien, les ^X, ^{XI} et ^{XII} arrondissements concentrant un grand nombre de lofts et usines réhabilitées dont les prix se

maintiennent », note le conseiller. Dans le ^{XIX} (la Mouzaïa) ou ^{XX} (butte Bergère), une maison de 250 m² avec jardin se vend, en moyenne, 2,5 millions d'euros. « Contrairement au marché classique, affecté par l'évolution des taux et l'inflation, les achats coup de cœur sont réalisés par des particuliers qui n'ont aucune difficulté à les financer »,

observe Ludovic Brabant, directeur commercial adjoint de l'agence Varenne. Coupler l'atypique à l'exceptionnel s'avère même un double pari gagnant, selon Rodolphe Albert, président d'Histoire & Patrimoine : « La survaleur à la revente est réelle », assure-t-il, jusqu'à 30% à 40% de plus que le marché haut de gamme.