

## Dossier. Logements dans le Grand Est : vous avez dit atypique ?

**Si vous parcourez les annonces immobilières, une fois sur quatre, vous tomberez sur ce terme : atypique.**

Tant utilisé qu'il finit par être fourre-tout et ne plus vouloir dire grand-chose. « On en rigole entre agent immobilier, le bien atypique, c'est devenu le bien qu'on n'arrive pas à vendre », sourit Cédric Lavaud, directeur général de la Sorec, administrateur national à la Fédération nationale de l'immobilier, pour expliquer à quel point ce type de logements a été galvaudé. Il existe pourtant, vraiment. Un architecte à Gorze, en Moselle avait imaginé une demeure sans porte ni cloison, sans couleur, avec une chambre en plein air. Jean-François Dechoux et son immeuble Îlot Trésor à Metz où le béton côtoie les mosaïques, la pierre, l'acier et la verdure dans un mélange de poésie et de confort.

« Un bien atypique interfère avec la sphère émotionnelle. »

Une très belle maison des années 70 de 600 m à Queuleu, que le propriétaire, homme de culture, avait entièrement figé à cette époque, dans les moindres détails, jusqu'aux boutons de placard. Cédric Lavaud garde dans sa mémoire d'agent immobilier quelques-unes de ces pépites au fort caractère où la loi de l'offre et la demande est plus que jamais essentielle avec un critère en plus : l'émotion. « Un bien atypique ne va engendrer une réaction factuelle, en conscience, il interfère avec la sphère émotionnelle », précise Cédric Lavaud. Autrement dit, face à ce type de biens, il n'y a pas de demi-mesure. On les aime ou on les déteste. Très vite. Car bien souvent ils sont le reflet d'une personnalité, d'une histoire qui puise dans un lieu un formidable moyen d'expression. Et il faut trouver quelqu'un qui comprend cette histoire et accepte de la faire sienne.

### Coup de foudre

« Quand on a un bien atypique à vendre, on se demande à qui on va le vendre. Quand un acheteur nous en demande un, on s'interroge sur ce que l'on va pouvoir lui trouver », explique Cédric Lavaud pour expliquer la difficulté de la rencontre. Sauf que parfois, ça matche, tout de suite. Lorsqu'il a visité la maison de Queuleu évoquée plus haut, il ne savait pas à qui il allait pouvoir la vendre mais le lendemain un couple s'est présenté avec l'envie d'acheter une maison dans ce quartier. Il leur propose ce bien. Coup de foudre immédiat. Première visite. Affaire conclue. Une histoire immobilière digne d'un conte de fées que seuls les biens atypiques peuvent offrir.

Une agence a décidé d'en faire son cœur de métier, sa raison d'être. Espaces atypiques porte bien son nom. Le réseau national dont une antenne est basée en Lorraine occupe ce marché depuis 15 ans. « La relation au bien atypique est une expérience émotionnelle », souligne Sébastien Vedel, directeur du pôle Lorraine du groupe Espaces atypiques. Un ara, un manoir, un domaine de chasse : l'inventaire de ses souvenirs immobiliers est vaste. Il se souvient surtout du premier. « Une ancienne ferme attenante à une ancienne porcherie sur les Coteaux de Moselle entièrement rénovée par un architecte. Du marbre, de l'acier, six mètres de hauteur sous plafond... De très belles prestations », raconte Sébastien Vedel.

### Nouvelles façons de vivre

« Dans les biens que nous proposons, nous recherchons le pas de côté », poursuit-il. Un loft, une ancienne maison lorraine, une maison d'architecte... Les profils de biens sont vastes. Tous sont soumis à la charte du groupe. Actuellement, une centaine de biens sont disponibles en Lorraine. Il suffit de jeter un coup d'œil sur le site pour mesurer la diversité de l'offre : d'une demeure de charme et son parc arboré à Mirecourt à une maison passive et son jardin aux 1 000 saveurs en passant par un chalet et ses yourtes dans les Vosges et une chapelle désacralisée dans les Hautes-Vosges. L'atypique n'est donc pas rare même si pour Cédric Lavaud, les nouvelles façons de vivre conduisent davantage les acheteurs vers du rationnel. « La cellule familiale a énormément évolué. Elle se déstructure puis se restructure dans des lieux où l'on recherche d'abord le pragmatique. »

« L'atypique n'est pas une question de prix. Nous avons vendu un appartement mansardé à Nancy pour 150 000 euros. »

Pourtant, l'année dernière, il a eu affaire à une demande particulière de sept couples qui cherchaient à s'installer ensemble dans une maison à rénover complètement dans une zone rurale, loin des habitations. Une grande maison communautaire qui n'a, pour l'instant pas vu le jour en raison du budget que réclame ce projet. Car si l'atypique n'est pas rare est-il systématiquement cher ? « Pas du tout », répond Sébastien Vedel. « L'atypique n'est pas une question de prix. Nous avons vendu un appartement mansardé à Nancy pour 150 000 euros. » Même si évidemment, les demeures d'exception voyagent dans une gamme de prix acceptable que par certains privilégiés, l'atypique peut être à portée de bourse modeste. Pour cela, il suffit d'y croire et de chercher. Chiche ?



Adobe Stock © DR



Adobe Stock © DR



Adobe Stock © DR