



## **Atypique, inspirant, unique : pourquoi les Français rêvent de biens extraordinaires**

*74 % des acheteurs de biens atypiques achètent avant tout au coup de cœur plutôt que par rationalité*

Alors que le marché immobilier ancien devrait augmenter de 10 % en 2025, pour atteindre 940 000 transactions, l'étude OpinionWay\* pour Espaces Atypiques montre que l'engouement des Français pour les biens atypiques demeure très solide. Les Français, et plus encore les publics les plus aisés, continuent de rechercher des lieux capables de provoquer un véritable choc esthétique ou émotionnel, qu'il s'agisse d'une architecture remarquable, d'un emplacement d'exception ou d'un lieu chargé d'histoire.

### **Un marché haut de gamme dynamique : 30 % des Français aisés envisagent un achat dans les deux ans**

Parmi les Français aux **revenus individuels supérieurs à 4 000 € mensuels net**, **30 %** déclarent avoir un **projet d'achat immobilier** dans les **deux** prochaines

années, un **niveau deux fois plus élevé chez les clients et prospects d'Espaces Atypiques**, où **67 %** envisagent un achat. Ces projets portent **majoritairement sur la résidence principale** (56 % dans le cœur de cible et 48 % chez les clients EA).

Les **intentions d'achat** sont particulièrement **fortes chez les 35–49 ans, dont 43 %** déclarent un projet immobilier, ainsi que **chez les personnes aux revenus supérieurs à 6 000 €**, qui se projettent davantage dans **l'investissement résidentiel**. Cette dynamique témoigne d'un marché premium solide et d'un public engagé, en quête d'espaces de caractère.

### **Architecture, esthétisme, patrimoine : les Français veulent des biens qui se distinguent**

Pour **58 % des Français** interrogés, **un bien atypique se définit avant tout par une architecture originale**. Ils associent également ce type de bien à un **esthétisme exceptionnel (49 %)** et à une **histoire** ou une dimension **patrimoniale (43 %)**.

Chez les clients d'Espaces Atypiques, cette exigence est encore plus marquée : **79 % considèrent qu'un bien atypique doit impérativement présenter une architecture réellement hors norme**.

Lorsqu'ils décrivent spontanément un bien atypique, les Français évoquent massivement la **rareté (24 %)**, les **emplacements exceptionnels (14 %)**, les **matériaux nobles** (bois, pierre) et la chaleur d'un lieu, tandis que les connotations négatives restent marginales (seulement 4 % citent un prix trop élevé et 2 % un manque de fonctionnalité).

### **Un achat guidé par l'émotion : 74 % des acheteurs craquent au premier regard**

L'un des **enseignements** les plus **frappants** de l'étude réside dans le **rôle déterminant des émotions**. Parmi les clients et prospects d'Espaces Atypiques, **74 %** déclarent privilégier un bien qui les **touche immédiatement**, même s'il ne coche pas tous leurs critères fonctionnels. **Dans la population aisée générale**, cette préférence pour le coup de cœur reste élevée, à **52 %**, confirmant **l'importance grandissante de l'expérience sensible dans la décision d'achat**.

Les aspirations rejoignent ce constat : **43 % des Français rêvent avant tout d'un bien offrant une vue exceptionnelle**, un critère qui **devance les bâtisses anciennes de charme (32 %)** ou les **maisons d'architecte (29 %)**. L'envie d'authenticité, d'identité et de caractère guide ainsi les choix autant, sinon davantage, que les critères classiques de localisation ou de surface.

## Une exigence accrue envers les agences premium

Les **attentes** envers les agences immobilières **haut de gamme** se révèlent particulièrement **élevées**. Les acheteurs du segment premium recherchent en **priorité un accompagnement sur l'ensemble du projet** : **72 %** des clients d'Espaces Atypiques attendent un service de **chasse immobilière personnalisé** et **51 %** souhaitent un **conseil global couvrant les travaux, la décoration, le financement, la fiscalité ou l'urbanisme**.

Si **69 % des Français** préfèrent un **bien clé en main** ou nécessitant **peu de travaux**, les **clients d'Espaces Atypiques se distinguent par une plus grande ouverture à la transformation** : **31 %** se disent **prêts** à acheter un bien nécessitant des **travaux importants, contre seulement 20 % du cœur de cible**. Cette **volonté d'appropriation confirme** leur recherche de **singularité** jusque dans la **manière d'habiter** leur futur logement.

*« Les résultats de cette étude confirment une évolution profonde, les Français n'achètent plus seulement des mètres carrés, ils recherchent des lieux qui créent une émotion immédiate. Dans un marché sous tension, l'atypique résiste parce qu'il répond à une aspiration essentielle, habiter un lieu qui a une âme et une histoire. Le coup de cœur devient un critère de décision à part entière.*

*Cette enquête révèle aussi une demande croissante d'accompagnement global. C'est précisément le cœur du positionnement d'Espaces Atypiques, proposer des biens singuliers, mais aussi offrir une expertise transversale qui rassure et éclaire chaque étape du projet. Depuis près de vingt ans, nous construisons notre force sur cette double promesse : la qualité des biens et l'exigence du service. »*

### Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques

#### \*Méthodologie de l'étude

Étude OpinionWay réalisée du 16 au 29 octobre 2025 auprès de 1 002 Français aux revenus individuels supérieurs à 4 000 €/mois et de 549 clients et prospects Espaces Atypiques, via questionnaire auto-administré (CAWI), selon la méthode des quotas.

#### À propos d'Espaces Atypiques

Fondé en 2008 par Julien Haussy, passionné de design et d'architecture, Espaces Atypiques est le 1er réseau d'agences immobilières spécialisé dans les biens atypiques qui a pour mission de faciliter l'accès à tous, partout et à tous les prix, aux biens hors normes, aux « biens d'expression » (lofts, ateliers d'artiste, péniches, maisons d'architecte, surfaces brutes, biens contemporains, avec vue ou encore anciens à rénover...). Depuis 2014, Espaces

Atypiques connaît une croissance exponentielle et se développe en franchise. Le réseau compte désormais 87 agences partout en France et plus de 600 collaborateurs. Depuis 2020, en accord avec sa mission, Espaces Atypiques diversifie ses services pour offrir une expérience immobilière inégalée. Il propose ainsi un service de chasse immobilière pour les acquéreurs en recherche de perle rare, un Club pour les clients vendeurs et acheteurs du réseau avec une conciergerie de services et un service de vente aux enchères via la plateforme Drouot.immo.

En 2024, Espaces Atypiques a été classé 4ème réseau immobilier préféré des Français par L'Institut de la qualité et Le Figaro dans le palmarès des meilleures franchises de France.

**Contacts média :**

**Agence 14 Septembre**

**Laura Sergeant** - 06 08 75 74 24 - [laurasergeant@14septembre.com](mailto:laurasergeant@14septembre.com)

**Lucie Dufour** - 06 11 35 28 46 - [luciedufour@14septembre.com](mailto:luciedufour@14septembre.com)

**Marie Descôtes** - 06 02 15 93 40 - [mariedescotes@14septembre.com](mailto:mariedescotes@14septembre.com)