Date : 25/06/2014
Pays : FRANCE
Surface : 72 %

journaldelagence.com

Mots : 487

> Lire cet article sur le site web

Espaces Atypiques, de l'art à l'immobilier d'exception

Julien Haussy a un parcours plutôt atypique.Enfant, il voulait être architecte ou musicien. Face au manque de débouchés professionnels, il sera finalement financier chez Alcatel puis la Caisse d'Epargne. « Finance, télécom, banque, à un moment, j'en ai eu marre de la grande entreprise, j'ai décidé de faire ce qui me plaisait dans la vie »,

raconte Julien Haussy. Aujourd'hui, il joue toujours du violon alto dans un orchestre de musique de chambre, est resté un passionné d'art et d'architecture, et, a lancé en 2008 une agence immobilière à son image, Espaces Atypiques, qui mêlent autant le beau que le caractère.Le déclic vient en 2005 quand il achète un loft à Pantin. Il réhabilite, rénove, décore... puis revend trois ans plus tard pour acquérir un autre bien immobilier. Julien Haussy se révèle alors et décide de se spécialiser dans les biens immobiliers atypiques et contemporains à fort potentiel d'exception. Il cherche des maisons d'architecte, des lofts, des ateliers d'artistes, des appartements classiques décloisonnés...Alors que la crise économique débarque en France, il crée son site Internet et débute son activité uniquement en ligne. « J 'ai commencé sans agence physique. J'ai investit l'argent sur la communication du site pour le référencement notamment, et j'ai pris des pubs dans des magazines de décoration et d'architecture » . La greffe prend. Son activité spécialisée attire des visiteurs et des clients. Depuis, Espaces Atypiques regroupe trois agences, une à Paris, une à Marseille depuis mars 2012 et Lyon depuis juillet 2013. Une agence franchisée vient même d'ouvrir ses portes à Bordeaux. C'est à la demande d'une personne qui voulait rejoindre sa ville natale que l'idée est venue. « Du coup, j'ai décidé de mettre en place tout un système de franchise afin de poursuivre le développement. Depuis, nous avons des demandes sur certaines villes. Nous avons commencé à communiquer depuis le début de l'année. L'idée est d'occuper les grandes villes françaises en exclusivité et de concéder un département entier. Si, par exemple, nous avons une franchise sur Toulouse, elle couvrira toute la Haute-Garonne. »Avec une audience de 100 000 visiteurs par mois, le site de l'agence Espaces Atypiques est un indicateur de réputation qui attire des clients tout aussi singuliers que les biens recherchés. « Nous avons des demandes assez originales. Nos clients se font plaisir. Nous avons beaucoup de personnes du milieu artistique, de l'architecture, de la décoration, du cinéma, de la télévision qui cherchent des lieux qui sont transformés ou à transformer. Il faut souvent deux espaces, deux types d'entrées, un volume, une hauteur particulière. Les sculpteurs doivent être en rez-de-chaussée pour ne pas porter le matériel. Nous avons également des demandes de personnalités du show-biz qui ne veulent pas être vu et qui, par exemple, veulent rentrer dans le garage pour accéder directement à leur loft ou avoir un espace extérieur bien dissimulé pour éviter les paparazzis. » A.J © LeFildeLimmo/BazikPress©EspacesAtypiques

Tous droits de reproduction réservés