

NOTRE LOFT

- [Loft](#)
- [Déco](#)
- [Forum](#)
- [Guide](#)
- [Devis travaux](#)
- [Agences](#)
- [Annonces](#)

Interview de Julien Haussy, fondateur de l'agence Espaces Atypiques

Espaces Atypiques France

Le réseau d'agences immobilières
expert en immobilier
contemporain



Quel est le point commun entre ce superbe loft parisien organisé autour d'un atrium, celui-ci et son couloir de nage à Marseille, cet immense atelier à réhabiliter, cet ancien hôtel bordelais transformé en habitation et ce loft industriel avec piscine ? Tous ces biens hors normes sont issus du catalogue de l'agence Espaces Atypiques. Implantée à Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux et plus récemment dans les Yvelines, agence après agence, Espaces Atypiques est devenu le premier réseau national spécialisé dans les biens atypiques et de nouvelles ouvertures sont prévues pour l'année 2015. Rencontre avec un passionné d'architecture : Julien Haussy le fondateur d'Espaces Atypiques.



Bonjour Julien, pour commencer peux-tu te présenter ?

Je m'appelle Julien Haussy, j'ai 39 ans, je suis originaire de Toulouse où j'ai réalisé mes études jusqu'aux classes préparatoires. En parallèle j'ai toujours beaucoup voyagé en camping car en Europe avec mes parents, qui m'ont également très tôt appris à apprécier l'architecture et les arts plastiques. Par ailleurs j'ai effectué des études de musique au conservatoire où j'ai appris la flûte à bec, le violon puis le violon alto jusqu'au moment du bac où je me suis posé la question sur la possibilité de faire une carrière dans la musique ou une carrière plus classique.

Tu as finalement choisi un chemin « plus classique », pour quelle raison ?

Je me suis dis que ça serait plus porteur et plus rassurant de faire une école de commerce plutôt que de me lancer dans une carrière artistique. Mais j'ai toujours gardé l'architecture et la musique comme passions, que j'exerce encore aujourd'hui en orchestre et en musique de chambre.

Quelle est ton parcours après le bac ?

J'ai fais une classe prépa HEC à Toulouse, avant de faire une école de commerce à Reims et un MBA aux États-Unis. J'ai toujours été passionné par les chiffres, la finance, par le business en général. Après mes études je suis parti faire mon service national en entreprise au Pakistan pour Alcatel à la direction financière de la filiale locale, une expérience super enrichissante. J'ai ensuite continué à travailler pour Alcatel en région parisienne à un poste de gestion financière, puis pour MCM WorldCom (un opérateur téléphonique américain) et enfin pour le groupe Caisse d'Épargne avant de créer Espaces Atypiques.

Quel a été le déclencheur qui t'a poussé à créer Espaces Atypiques ?

Il y avait une partie de moi qui voulait faire de l'immobilier. J'avais déjà acheté, rénové et vendu des lofts à titre personnel, j'avais le goût pour la promotion

immobilière, les beaux lieux et la rénovation, mais je m'étais dit que ça serait pour plus tard. Les choses se sont accélérées lorsque j'ai rencontré par hasard une personne qui voulait vendre son agence immobilière, située juste à côté de chez moi. Face à cette opportunité je me suis posé la question de savoir si j'avais envie de me lancer et de racheter son agence. Pendant un mois j'ai dévoré des bouquins sur l'immobilier et je me suis renseigné au maximum avant de prendre ma décision.



Qu'as-tu décidé finalement ?

J'avais 31 ans à l'époque et je me suis dit : oui je veux faire de l'immobilier, oui je veux quitter la grande entreprise, mais non je ne veux pas racheter le fond de commerce d'une petite agence locale. Je veux faire quelque chose qui me ressemble et ce que j'aime c'est l'architecture, les immeubles industriels, les lofts. J'habite moi-même dans un loft, j'ai cette sensibilité artistique et je n'ai pas envie de vendre des biens classiques sur un quartier et faire de la prospection de terrain tous les jours. J'ai envie d'allier ma passion de l'architecture avec le métier de l'immobilier, le côté financier et le côté commercial que j'avais appris et exercés. J'ai donc créé le concept Espaces Atypiques en 2008 à Paris.

Comment as-tu choisi le nom Espaces Atypiques ?

Je voulais faire du loft, mais je trouve que le terme de loft peut être parfois un peu réducteur par rapport au type d'habitat. Un client qui est intéressé par un loft parce qu'il recherche du volume et des espaces décloisonnés peut également être intéressé par un appartement haussmannien qui a été complètement décloisonné et refait par un architecte, par une maison d'architecte ou une ancienne boutique... Je voulais trouver un nom qui regroupe ces différents types de biens rares à dénicher et contemporains, d'où le nom Espaces Atypiques.

En 2008 où était située ta première agence ?

Pendant deux ans et demi j'ai développé Espaces Atypiques sans agence physique ce qui m'a permis d'investir davantage en publicité et j'estimais qu'étant donné que je ciblais une zone géographique large je n'avais pas besoin d'avoir pignon sur rue comme une agence avec une clientèle de quartier. Il fallait plutôt que je communique sur des supports ciblés pour attirer les amateurs de biens atypiques sur Paris et toute l'Île-de-France.

Pour quelles raisons as-tu finalement pris un local ?

Deux ans plus tard j'avais une équipe de six personnes et j'avais besoin d'une assistante. J'ai alors choisi le local dans lequel nous nous trouvons actuellement, dans le Marais à proximité de la place des Vosges. Un quartier dans le centre où il y a de nombreux biens atypiques. L'agence n'est pas placé sur une rue très passante, c'est l'atypicité du lieu qui a fait que je l'ai choisi, c'est une ancienne galerie d'art avec quatre mètres de hauteur sous plafond.

leMagasinduPrint
VOTRE IMPRIMEUR
PROFESSIONNEL EN LIGNE

Un large choix de documents, de formats de finitions et de papier pour tous vos imprimés.

RÉALISEZ VOTRE DEVIS GRATUITEMENT !



Aujourd'hui où peut-on retrouver le concept Espaces Atypiques ?

Aujourd'hui Espaces Atypiques est un réseau de cinq agences : Paris, Lyon, Marseille en propre et Bordeaux et les Yvelines en franchise. Bientôt le réseau sera composé de sept agences avec les ouvertures prochaines en franchise de Lille et Annecy.

Vas-tu continuer le développement des franchises ?

Oui, je souhaite m'implanter en priorité dans les grandes villes françaises. L'idée sur les deux prochaines années est de trouver des franchisés pour créer Espaces Atypiques à Strasbourg, Grenoble, Nice, Toulon, Montpellier, Toulouse, Biarritz, Nantes, Rouen, Rennes et également m'implanter sur Le Val-d'Oise, L'Essonne et La Seine-et-Marne. Je suis bien sûr également ouvert au développement sur d'autres départements.

Quelle est le profile des franchisés ?

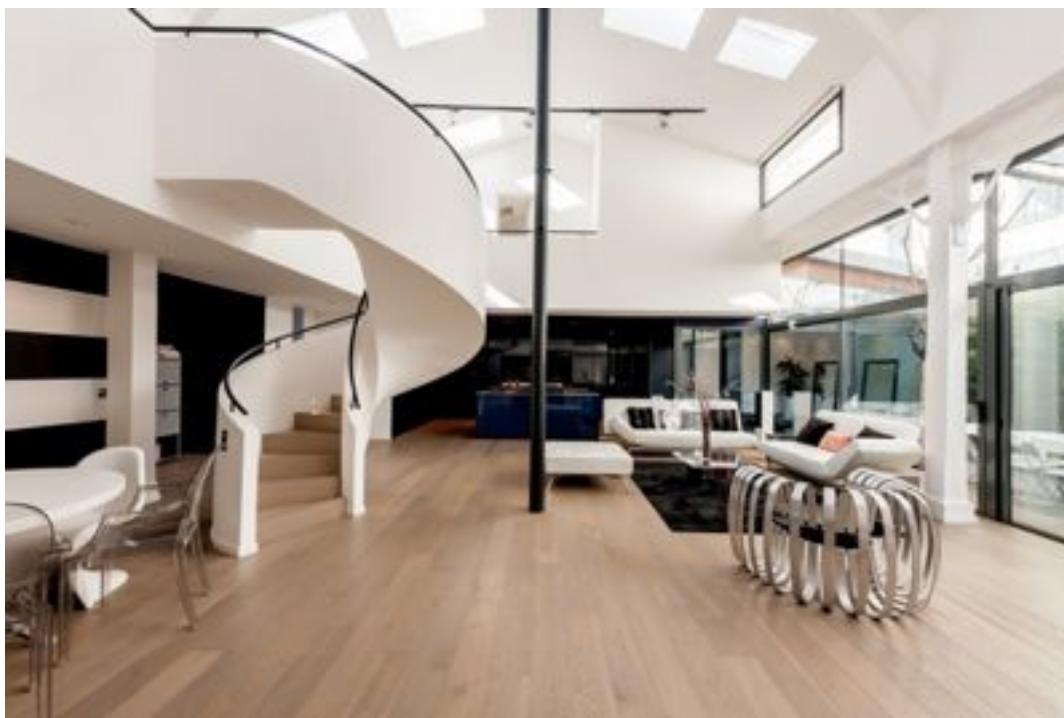
Ce sont avant tout des personnes passionnées par le type de biens que l'on propose, qui ont une sensibilité artistique, qui aiment l'architecture, le design, la décoration, les lieux atypiques. Les franchisés doivent avoir une expérience managériale ou commerciale mais il n'est pas indispensable qu'ils aient fait de l'immobilier auparavant. Nous avons notre propre cycle de formation et je préfère former à notre manière une personne sans expérience de l'immobilier plutôt que de réapprendre à quelqu'un qui aurait mal appris le métier. (NDLR : pour en savoir plus sur la création d'une franchise Espaces Atypiques rendez-vous sur franchise-espaces-atypiques.com).

**Qui sont les clients d'Espaces Atypiques ?**

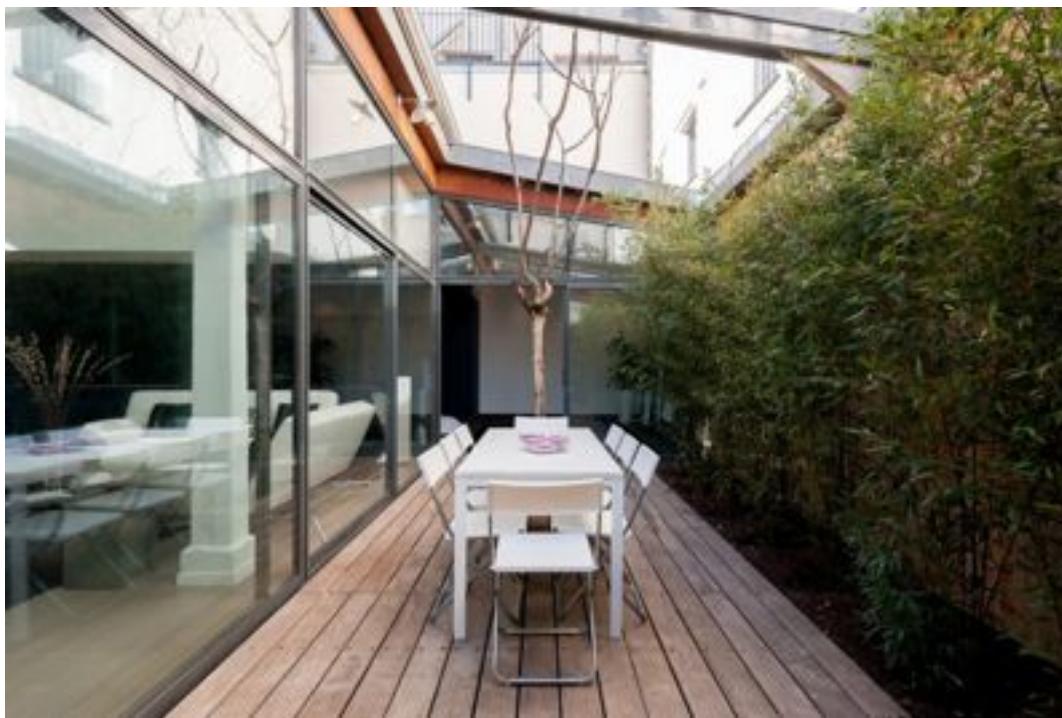
Comme nous ils ont une sensibilité artistique. Ils exercent une activité artistique ou sont passionnés : architectes, décorateurs, photographes, ils travaillent dans le milieu de la mode, de la pub, de la télévision, dans le sport... Ce sont des clients cools avec qui on discute décoration, architecture et pas seulement prix du mètre carré. C'est ça aussi qui est plaisant dans ce métier, on voit de beaux lieux et on fait de belles rencontres, c'est ce qui me fait vibrer chaque jour.

Pour finir, parmi tous les biens que tu as eu dans ton catalogue y-en-t-il qui t'ont marqués plus que d'autres ?

Je pense à un loft de 325 m² que nous avons vendu il y a trois ans le XI^{ème} arrondissement de Paris : entièrement sur cours, sous verrière, avec un escalier central à la Guggenheim, une terrasse, huit mètres de hauteur sous plafond, une piscine couverte, plusieurs chambres, une rénovation très haut de gamme. Un lieu unique dans le centre de Paris.







À Marseille nous avons vendu [La Glassbox](#), située au dernier étage d'un immeuble avec une vue fantastique sur la mer. C'est une surélévation qui a été réalisée tout en verre avec une immense terrasse et une vue à 360° sur Marseille.



Julien un grand merci pour ton accueil et bon développement à Espaces Atypiques !

Pour découvrir le catalogue d'Espaces Atypiques rendez-vous sur espaces-atypiques.com et pour en savoir plus sur la création d'une franchise Espaces Atypiques c'est ici : franchise-espaces-atypiques.com.