



Biens atypiques : un concept qui plait

Réseau d'experts et acquéreurs originaux, Espaces Atypiques dévoile tout sur ces biens uniques et leur acheteurs

C'est avec une première agence située rue des Tournelles, que Julien Haussy fonda en 2008 le concept particulier d'une agence immobilière proposant des biens atypiques. Neuf ans plus tard, le réseau ne compte pas moins de 23 agences dont 18 franchisées, sur l'ensemble du territoire national.

« *Nous prévoyons au minimum sept agences de plus d'ici 2018* », annonce fièrement Julien Haussy qui nous reçoit dans le superbe atelier Eiffel aussi original que les logements qu'il propose. Avec 1200 biens en portefeuille et un chiffre d'affaire de 5,5 millions d'euros en 2016, la société surfe sur un marché en vogue.

Une offre croissante....

" *La sélection des biens sur le site internet est draconienne*, explique ce dernier, *c'est un gage d'expertise et de qualité* ». Chaque bien choisi est finement analysé et soumis à une grille spécifique afin d'en tirer l'estimation de prix la plus juste.

Qu'est-ce qu'un bien atypique ?

Contrairement à ce que l'on peut penser, le logement atypique ne se définit pas seulement par un immense Loft lumineux et design (même si celui-ci représente tout de même plus de 30% des biens proposés). On retrouve dans cette catégorie aussi bien des maisons d'architectes, des surfaces brutes, des péniches, des ateliers, d'anciennes gares, des églises ou des écoles en campagne. Le principe est de réhabiliter l'espace, tout en conservant son cachet et son histoire.

Loin de la notion d'immobilier de luxe, le fondateur préfère celui de haut de gamme. En effet, il faut compter en moyenne un budget de 563 000 euros afin d'acquérir un bien atypique, soit 2,5 fois le budget national moyen à l'achat. Le bien original que propose l'agence possède en moyenne une surface de 141 mètres carrés et comporte 2 ou 3 chambres maximum. La plupart possèdent des espaces extérieurs (jardins, balcon, terrasse) pour le plus grand bonheur des acquéreurs qui les préfèrent à d'autres options comme le garage par exemple. 86 % des biens sont déjà réhabilités avant la vente, mais une partie des acheteurs sont toujours désireux faire des travaux eux-mêmes par envie ou passion. On retrouve une certaine forme de liberté dans la manière de s'approprier son logement .

.... qui répond à une demande de plus en plus originale

Par ailleurs, les acheteurs fonctionnent au coup de cœur, lequel peut parfois aller jusqu'à pousser certains parisiens à quitter leur terre natale pour la banlieue. Il s'agit principalement de personnes ayant déjà acquis un bien immobilier dans le passé, cherchant un autre endroit où vivre. On constate également que de plus en plus de ces acquéreurs n'hésitent pas à en faire leur lieu de travail (en plus de leur lieu d'habitat). Cela explique pourquoi un quart de ces acheteurs sont des indépendants (freelance, professions libérales...). Les autres étant principalement des cadres et professions intellectuelles (médecins, ingénieurs). Il s'agit à 40% de célibataires d'un âge moyen de 43 ans. « *Curieux et épicuriens* » note Julien Haussy.