

**SOISY-SOUS-MONTMORENCY****OUVERTURE. Un espace pour l'immobilier atypique**

Espaces Atypiques est un concept d'agence immobilière qui regroupe des biens hors du commun, contemporains et haut de gamme, allant de 300 000 à 3 millions d'euros.

C'est la première agence de cette franchise, à s'installer dans le Val-d'Oise. Elle s'ajoute à la petite trentaine déjà développées à travers la France. C'est tout naturellement que Lionel Bocquillon a décidé d'ouvrir son agence à Soisy, sa ville natale, où il s'est aussi installé avec sa famille. « J'ai habité dans une ancienne boucherie, je suis habitué à l'atypique », explique le nouveau franchisé de l'agence immobilière. « Je travaille depuis quinze ans dans l'immobilier, et j'ai installé mon agence en janvier. » Aujourd'hui, son agence possède une soixantaine de biens à vendre. « J'ai quatre collaborateurs qui travaillent sur des secteurs adaptés à leur lieu de résidence. »

« Atypique mais logique »

Espaces Atypiques demande à ses clients de respecter « une charte très difficile », pour mettre à la vente son bien, explique Lionel Bocquillon : « La difficulté est de trouver de nouveaux biens, comme des anciens lofts, maisons d'archi-



L'agence est située au 3, rue du Général-Leclerc.

tectes ou encore duplex... avec une base ancienne mais détournée, moderne et design ». En ce moment, un ancien couvent et un ancien relais de poste réhabilités sont à la vente !

C'est sa femme, Marie-Line Bocquillon, qui l'a encouragé à se lancer dans ce marché, très dynamique. « Le costume gris et la voiture jaune ce n'était pas pour lui ! », ajoute-t-

elle. Marie-Line et Lionel sont complémentaires, le couple trouve que c'est une « belle marque », qui leur ressemble. Chacun trouve sa place, amène son identité et sa sensibilité. Pour Marie-line, « l'équipe est atypique mais logique ». Cela plaît tellement à Lionel Bocquillon, qu'il a décidé d'ouvrir une agence dans l'Oise, « c'est une exclusivité, j'ai déjà signé

le contrat et trouvé quelques biens à vendre », déclare le directeur d'agence. Le bureau de vente ouvrira dans les semaines à venir. « On a une approche différente du métier, on essaye de le faire en artistes, explique Lionel. La communication est importante pour que les personnes qui ont des biens atypiques pensent à nous. »

Océane DESAUTEL