

Culture Agencement La vraie richesse est intérieure.

[login](#)
[Recherche article](#)
[Informations - Analyses - Tendances - Innovations.](#)
[Retour...](#)

Cliquer sur les logos pour en savoir plus



Cliquer sur les logos pour en savoir plus



Logements atypiques : quels critères de choix ?

Interview de Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques, réseau d'agences spécialisé dans la vente de lofts, ateliers d'artiste, biens d'origine industrielle ou commerciale, maisons d'architecte contemporaine et autres propriétés de caractère.

Culture Agencement : Quels motifs vous ont conduit à créer les agences Espaces Atypiques ?

Julien Haussy : « En 2008, alors que tout me prédestinait à une carrière dans le monde de la finance, j'ai décidé de changer radicalement de voie pour ouvrir une agence immobilière spécialisée dans la transaction de biens atypiques. Cette décision a été animée par deux motifs : d'une part, le constat d'une certaine uniformisation de l'offre immobilière, d'autre part, ma passion pour le design et l'architecture nourrie depuis mon enfance. Pour m'accompagner dans le développement de cette nouvelle activité, je me suis entouré progressivement d'une équipe composée de personnes issues d'horizons variés, ayant comme point commun une forte sensibilité artistique, la passion pour l'immobilier hors normes et le souci de la satisfaction client.

Le succès a été au rendez-vous, de nombreux propriétaires et acheteurs contactant spontanément l'agence afin de lui confier la vente de leur bien ou la recherche d'un coup de cœur. Nous avons alors ouvert une agence Espaces Atypiques à Marseille en 2012 et une à Lyon l'année suivante. La demande réelle et croissante s'est confirmée pour ce que nous proposons et c'est pourquoi nous avons développé notre réseau partout en France, à commencer par Bordeaux en 2014.



Culture Agencement : Qu'est ce qui définit aujourd'hui un bien atypique en immobilier et, de manière plus précise, quels sont vos critères de choix ?

Julien Haussy : Un bien atypique est avant tout de manière logique un espace de vie différent et de style contemporain : cela peut être un ancien espace commercial, un loft, un atelier, ou une ancienne usine qui ont été transformés ou réhabilités, ou encore un ancien grenier, une ancienne chambre de bonne, un dernier étage mansardé ou encore une péniche. Cela dit, il n'est pas nécessaire que la structure initiale soit absolument atypique. De fait, nous proposons aussi en transaction des appartements classiques, mais dont l'architecture d'intérieur leur confère un cachet original, notamment par des rangements intégrés et fonctionnels dans les diverses pièces, une disposition remarquable de la cuisine dans le séjour ou des grands espaces découverts. Enfin, cela peut aussi

concerner un bien offrant un cadre unique par un patio ou une terrasse en cœur de ville avec une vue exceptionnelle. Les biens atypiques se trouvent sur des surfaces petites à grandes et sont accessibles à des budgets variés, n'étant pas forcément réservés au haut de gamme, même si ce segment est largement représenté. Leur critère principal est avant tout la rareté.

Culture Agencement : Quelles sont les pièces participant le plus au caractère atypique des maisons et appartements ?

Julien Haussy : C'est avant tout le séjour parce que c'est dans cette pièce que les gens se projettent le plus, recherchant de grands espaces lumineux. Mais ils peuvent aussi craquer pour d'autres pièces, comme par exemple une salle de bains sous verrière, une cuisine dans une véranda, une chambre parentale romantique ou une cave voûtée.

Culture Agencement : Quels sont vos ambitions pour cette année et la suivante ?

Julien Haussy : Notre groupe compte aujourd'hui une trentaine d'agences en franchise surtout mais aussi en propre, et 180 collaborateurs sur tout le territoire. Notre objectif à terme est de compter une agence par département, avec l'ouverture de 4 ou 5 avant la fin de l'année et de 6 à 8 en 2019. Nous réfléchissons aussi à un développement à l'international à l'avenir. »

Propos recueillis par Jérôme Alberola