



la vie de l'immobilier



Les biens atypiques ont le vent en poupe !

Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques :

« C'est un vrai segment de marché. La demande est clairement supérieure à l'offre et les biens se vendent vite. »

propos recueillis par **Yannick Urrien**

C'est sans doute l'une des agences immobilières les plus originales sur le marché français : Espaces Atypiques. Depuis plus de dix ans, l'entreprise s'est spécialisée dans les biens hors normes, loin des concepts classiques, en mettant en avant des lieux d'exception. Ce réseau immobilier national est aujourd'hui composé de 250 collaborateurs, avec un chiffre d'affaires 2019 qui va dépasser les 20 millions. Il comprend une quarantaine d'agences. Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques, souligne que les biens qui ont un design particulier se vendent beaucoup plus rapidement que les autres.

L'Hebdo-Bourseplus :

Comment vous est venue l'idée de répondre à une demande croissante de gens qui recherchent un bien immobilier pas comme les autres ?

Julien Haussy :

Dans les biens que nous proposons, il y a aussi des biens à rénover. Malheureusement, il y en a de moins en moins en région parisienne. C'est une idée que j'ai développée en 2008, au moment de la crise financière, parce que j'aime beaucoup l'architecture, la décoration et l'art de vivre, et j'ai toujours recherché des lieux différents pour les vacances ou à l'achat. J'ai souvent eu la volonté de trouver des biens différents, parce que j'estime que le lieu dans lequel on vit a une influence sur notre manière de vivre. Je me suis aussi rendu compte qu'il y avait toute une partie de la population qui ne recherchait pas un bien sur des critères purement objectifs, ce que font malheureusement la majorité des familles qui ont des contraintes budgétaires ou de localisation, donc il reste peu de place à la notion de plaisir. J'ai d'abord souhaité m'adresser aux gens qui veulent se faire plaisir dans l'habitat et qui sont affranchis des obligations traditionnelles pour avoir un bien atypique.

Comment travaillez-vous ? Si vous achetez-vous un bien 100, faites-vous 50 de travaux pour le revendre ensuite 200 ?

Non, nous ne sommes pas promoteurs ou marchands de biens. Nous sommes vraiment des agents immobiliers et nous ne nous occupons que de la transaction immobilière. Si le bien n'est pas rénové, on peut recommander des architectes, des décorateurs ou des entreprises, mais on ne fait pas la transformation.

Quels sont vos critères ? Un appartement situé dans un immeuble lambda peut-il constituer un bien atypique lorsqu'il est aménagé d'une façon originale ?

Oui. Les biens atypiques en région parisienne sont d'abord des ateliers d'artistes, mais aussi des appartements qui ont été transformés. Ce sont également des biens avec des vues originales, avec des terrasses... Un bien classique, lorsqu'il a été vraiment rénové, avec une décoration particulière, entre tout à fait dans notre charte, parce que ce sont les mêmes clients qui vont rechercher un bien particulier avec des espaces de vie ouverts, des chambres, du rangement, de la fonctionnalité et un art de vivre important.

La demande est-elle croissante ?

Nous sommes en forte croissance et l'on constate qu'il y a une attente de plus en plus importante pour des biens atypiques et contemporains qui, mécaniquement, arrivent chaque année sur le marché, avec des rénovations et des transformations qui ont été faites par les précédents propriétaires. La demande est très forte. Il y a vraiment un goût pour la décoration de la part des Français. Il y a une forte demande pour la personnalisation : les gens ont envie de se distinguer et d'avoir un bien qui leur ressemble. Une étude indiquait récemment que deux tiers des Français souhaiteraient habiter dans un bien atypique et c'est un chiffre qui m'a surpris. Aujourd'hui, les biens atypiques représentent 10 à 20 % des biens immobiliers, ce n'est plus une niche. C'est un vrai segment de marché. La demande est clairement supérieure à l'offre et les biens se vendent vite lorsqu'ils n'ont pas de défauts, comme dans l'immobilier traditionnel. S'ils ont des défauts, le délai est plus long. Il suffit d'un client pour un bien, donc cela peut aller assez vite...

Le bien atypique peut se décliner de la maison hollywoodienne à plusieurs millions d'euros, jusqu'au petit studio à 200 000 euros face à la tour Eiffel...

C'est exact, il n'y a pas de sélection par le prix ou par la localisation. On peut avoir des studios à 200 000 euros, comme des biens dans le 93 ou dans d'autres régions de France. Ce n'est pas le prix ou la localisation qui vont nous distinguer, contrairement aux agences qui font du luxe. Nous souhaitons vraiment être démocratiques même si, dans les faits, nous avons un portefeuille moyen à 900 000 euros en région parisienne et 500 000 euros en province, ce qui est quand même deux fois et demie la moyenne nationale. Mais nous souhaitons être accessibles au plus grand nombre.

Enfin, toutes les régions sont-elles concernées ?

Selon les régions, les types de biens sont différents. On ne va pas considérer comme atypique une maison en colombages en Normandie, mais elle le sera à Lyon... Dans chaque région, il y a des biens atypiques différents, que ce soit en ville, en périphérie ou en campagne. Il peut y avoir des fermes, des écoles ou des gares qui ont été transformées. Il y a des biens atypiques partout. Au début, nous pensions que c'était un marché très bofo et très parisien, mais on s'est rendu compte qu'il y a des biens intéressants partout. ■

l'actualité de l'immobilier

► Baisse du pouvoir d'achat dans les grandes villes.

Le mois d'octobre aura été à l'image des mois précédents très actif grâce à des taux records. En moyenne, sur cette période, le courtier Cafpi a négocié pour sa clientèle des taux à 0,43 % sur 10 ans, 0,62 % sur 15 ans, 0,80 % sur 20 ans et 0,96 % sur 25 ans. « Pour le 2e mois consécutif, les taux moyens obtenus pour la clientèle Cafpi sont restés sous la barre des 1 % pour toutes les durées » indique Philippe Taboret, directeur général adjoint de Cafpi. Pourtant si les taux sont extrêmement bas, ils ne compensent plus la hausse des prix : « On observe même une baisse du pouvoir d'achat dans la plupart des grandes villes françaises. » ajoute Philippe Taboret. Entre octobre 2018 et octobre 2019, la surface achetable (pour un montant remboursé de 1000€ par mois sur 20 ans) a diminué de 4,42 m² à Rennes ; 3,41 m² à Nantes ; 3,36 m² à Lyon et de 3,26 m² à Toulouse. En ce mois de novembre un nouveau record pour les barèmes des banques sur 25 ans, avec 0,71 % annoncé. « On observe une volonté forte des banques d'afficher des taux toujours plus bas pour attirer les meilleurs clients, mais dans le même temps les taux moyens obtenus se stabilisent ou sont en lé-

gères hausses selon les durées d'emprunt, par rapport au mois précédent », analyse Philippe Taboret. Cette légère hausse des taux moyens correspond à une stratégie des banques de remonter leurs taux sur certains profils d'emprunteurs afin de retrouver un peu de marge sur les crédits immobiliers. Philippe Taboret ajoute : « On constate une sélection des dossiers traités en cette fin d'année ». La plupart des banques ont déjà rempli leurs objectifs pour 2019 et certains projets ne sont plus étudiés, car leur échéance se situe avant le 31 décembre. Par exemple, le PTZ qui devrait être modifié en 2020 et les opérations d'investissement qui pourraient voir leur fiscalité évoluer. Par ailleurs, l'attrait pour l'immobilier reste très fort. C'était déjà le cas pour la résidence principale, mais cela se vérifie aussi, en cette fin d'année, pour les investisseurs locatifs. Sur l'ensemble des dossiers traités en octobre par Cafpi, 15 % étaient des financements de biens destinés à la location. Malgré la stigmatisation des propriétaires bailleurs et les taxes de plus en plus lourdes qui pèsent sur les investisseurs, leur intérêt pour la pierre reste intact. « Alors que le rendement des obligations est négatif et que celui des actions est risqué, l'immobilier est plus que jamais une valeur sûre. Les taux bas permettent aux investisseurs d'obtenir des rendements plus intéressants que de nombreux placements » conclut Philippe Taboret.