

Espaces Atypiques : 15 ans d'aventures



ESPACES ATYPIQUES EST UN RÉSEAU D'AGENCES IMMOBILIÈRES PROPOSANT UNE SÉLECTION DE BIENS AYANT POUR POINT COMMUN LEUR ESPRIT ATYPIQUE.

Espaces Atypiques célèbre ses 15 ans en tant que pionnier de l'immobilier atypique. Fondé par Julien Haussy, le réseau s'est imposé en transformant l'atypisme en un art de vivre. Se créer un espace de vie en harmonie avec ses besoins est devenu un sujet vital pour les Français. Avec 84 agences nationales, une croissance exponentielle et un chiffre d'affaires de 47,4 millions d'euros en 2022, [Espaces Atypiques](#) bouscule les coutumes. Malgré un ralentissement du marché, l'immobilier atypique maintient un fort intérêt, avec des tendances axées sur des lieux discrets et privilégiés. Rencontre avec Julien Haussy.



Qu'est-ce qui a motivé la création d'Espaces Atypiques et comment avez-vous vu évoluer l'immobilier atypique au fil des 15 dernières années?

Julien Hesty : Depuis toujours, ma passion pour la décoration et les arts a été une constante dans ma vie. J'ai débuté en tant que musicien, me spécialisant au conservatoire en violon alto. Une ébauche de ma sensibilité au 7ème art peut être... Cependant, au fil du temps, j'ai fait le choix de suivre des études en mathématiques, avec une prépa et une école de commerce, avant de couronner mon parcours par un MBA aux États-Unis. L'investissement dans des lieux divers a été un projet qui me tenait particulièrement à coeur. Mon intérêt pour l'immobilier se traduit par des choix variés, loin de se limiter au luxe, et définitivement en dehors des clichés bourgeois ou bohème.



@ Par Fabien Lemarchand, pied à terre de prestige à Paris Madeleine.

Pouvez-vous partager des insights sur les tendances du marché de l'immobilier atypique ?

Julien Hesty : 2023 a été une année complexe, mais notre confiance s'est renforcée. Heureusement, les prix n'ont pas connu de fortes baisses. Actuellement, nous observons une tendance à la baisse des taux d'intérêt, passant à moins 4%. Cette évolution, combinée à une prévision d'augmentation des salaires, ouvre des perspectives encourageantes. Les propriétaires semblent également disposés à ajuster leurs prix, et les institutions financières pourraient être en mesure de prêter des montants plus élevés. Ce contexte favorable nous offre des opportunités optimistes pour le marché.



Par Julien Laurent, Duplex art déco dans voie privée à la Muette (Paris).

En tant que réseau spécialisé dans l'immobilier atypique, comment maintenez-vous la singularité de votre approche?

Julien Hesty : Mon attrait pour ce qui sort de l'ordinaire, pour les personnes « hors cadre », découle de ma nature curieuse, peut-être un brin rebelle. J'ai toujours eu une inclination à être surpris, et cette préférence pour l'inattendu se reflète également dans ma vie quotidienne. J'aime instaurer un certain désordre dans l'ordre établi. Dans notre domaine, nous traitons avec des clients qui possèdent une véritable âme d'artistes, cherchant une énergie authentique. Pour moi, l'atypique incarne la rareté, un véritable coup de coeur assuré.

Quelles sont les perspectives et les ambitions d'Espaces Atypiques pour les prochaines années?

Julien Hesty : La demande croissante pour des lieux insolites entraîne un désir profond de personnalisation, d'apporter une touche unique à notre environnement. Rien de tel que d'avoir un habitat qui reflète véritablement notre identité. La personnalisation d'un lieu de vie est une tendance puissante, accentuée par le besoin accru de se reconnecter avec la nature, particulièrement post-Covid. De plus, de plus en plus de personnes optent pour la bi-résidentialité, avec une deuxième résidence où elles passent la moitié de leur temps, répondant ainsi à une quête de diversité et d'évasion.



@Elodie Gutbrod, Atelier d'Artiste avec verrière à Alésia (Paris).

Comment voyez-vous l'avenir de l'immobilier en France ?

Julien Hesty : L'attrait pour le cœur des villes est plus fort que jamais. Le constat est clair : je quitte la banlieue parisienne pour m'installer à Lyon, à la recherche d'un cadre de vie qui englobe tout un environnement, que ce soit au nord ou au sud, mais au cœur d'une véritable âme urbaine. Paris conserve une attirance indéniable, mais la dynamique démographique change, avec une prédominance croissante de résidents étrangers cherchant des pieds-à-terre. Les familles se font plus rares, transformant Paris en une ville plaisir où tout devient haut de gamme. Actuellement, la tendance s'oriente vers les villes moyennes, avec des destinations comme Angers, offrant sécurité et proximité de Paris en train. Vivre en famille y est très aisé. Les grandes villes de province connaissent une légère baisse d'attraction en raison de leur densité parfois problématique et de préoccupations liées à la sécurité.

Bonus malus : comment s'explique le succès des émissions de télé-réalité immobilières ?

Julien Hesty : Qui n'apprécie pas l'idée de vivre une vie exceptionnelle ? Les médias, notamment les réseaux sociaux, jouent un rôle important en nous permettant de vivre par procuration. Nous imaginons, nous projetons, et l'immobilier devient le terrain de nos aspirations. Les émissions de télé-réalité françaises, par exemple, apportent une dimension conviviale et concrète à cette fascination. Elles explorent des situations immobilières avec des budgets variés, offrant un aperçu réaliste de différents modes de vie. Tout le processus, depuis le style de vie jusqu'à la psychologie d'achat, en passant par les étapes de la vie telles que les séparations ou les promotions, l'achat est véritable évènement.