

« Les biens atypiques sont aujourd'hui devenus un segment de marché immobilier à part entière », Julien Haussy

Espaces Atypiques, le réseau spécialisé dans les biens de caractère, a célébré 15 ans d'expertise en 2023 et est bien décidé à poursuivre son développement. Quels sont les clés du succès de ce réseau qui a réussi en quelques années à s'imposer dans l'immobilier haut de gamme en cassant les codes des agences traditionnelles ? Le point avec Julien Haussy, son fondateur.



Comment est née l'idée de ce réseau dédié aux biens atypiques ?

Elle est venue d'une passion pour l'**immobilier** bien sûr, mais aussi pour **l'architecture, l'art et le design**. A titre personnel et en parallèle de ma carrière dans la finance, j'ai acheté pendant de nombreuses années des biens que j'ai rénovés, puis revendus. J'ai eu envie à un certain moment de ma vie de **transformer cette passion en un véritable métier**. A 32 ans, j'ai donc décidé de sauter le pas et de créer une agence immobilière qui soit en adéquation avec ma personnalité et qui me ressemble. **La première agence Espaces Atypiques**, entièrement dédiée aux biens hors normes et d'expression, a ainsi vu le jour en **2008**, en plein cœur du Marais, à Paris.

15 ans après sa création où en est son développement ?

Le réseau **Espaces Atypiques** s'est développé sur l'ensemble du territoire et compte désormais **84 agences au sein de 62 départements**. Nous couvrons à ce jour **près de 80 % de la population française** et nous rassemblons 600 collaborateurs.

Aujourd'hui, nous avons pour objectif de renforcer **notre présence dans la capitale et sa proche banlieue**. Dans cette optique, Espaces Atypiques ouvre **trois nouvelles antennes** dans le département des **Hauts-de-Seine, du Val-de-Marne** et de la **Seine-Saint-Denis**. Fort de ces nouvelles ouvertures, le réseau compte ainsi désormais 11 agences sur l'ensemble du marché francilien, permettant ainsi de capter les nombreuses opportunités qu'offre ce secteur et de répondre à la forte demande de biens atypiques.

Cette évolution va s'accompagner du renforcement de nos équipes, composées actuellement d'une centaine de personnes, avec de nombreux recrutements déjà réalisés et en cours, avec l'objectif de doubler les effectifs à horizon 2026.

Quels sont les clés du succès du réseau Espaces Atypiques ?

Depuis notre lancement, force est de constater que notre spécificité, qui est de **faciliter l'accès à tous, partout et à tous les prix, aux biens atypiques**, attire de plus en plus les futurs acquéreurs et attise leur curiosité. Aujourd'hui, de plus en plus de Français souhaitent acquérir des biens qui leur ressemblent et ne veulent pas de la maison de monsieur tout le monde.

Si auparavant, une minorité de personnes s'autorisaient à aller au-delà des critères rationnels que sont « location-prix-surface », de plus en plus d'acquéreurs, et notamment parmi les plus aisés, sont désormais prêts à **signer un compromis à la suite d'un coup de coeur**.

Outre le type de biens qui répond à la tendance du moment, nous accordons également beaucoup de soin aux textes et aux photos qui valorisent les biens que nous mettons en avant. Notre site Internet qui rassemble aujourd'hui plus de 4 000 annonces immobilières a doublé sa fréquentation entre 2022 et 2023. Nous sommes ainsi passés de **8 à 16 millions de visites en une année**. Nous sommes aujourd'hui **le premier site Internet de l'immobilier haut de gamme en termes de fréquentation et le sixième réseau immobilier national**, derrière Century 21 ou encore Orpi.

Nous donnons également beaucoup d'importance à **la montée en compétences de nos conseillers** afin de garantir une parfaite connaissance du marché de l'immobilier atypique et une satisfaction client avec des formations experts sur-mesure.

Quelle est sa valeur ajoutée par rapport aux réseaux concurrents ?

Depuis 2020, Espaces Atypiques diversifie ses services pour offrir une expérience immobilière inégalée. Il propose ainsi **un service de chasse immobilière** pour les acquéreurs en recherche de perle rare et un Club pour les clients vendeurs et acheteurs du réseau avec **une conciergerie de services**. Notre leitmotiv est d'accompagner au mieux nos clients pour les aider à trouver le bien qui leur ressemble. Dans cette optique, les valeurs humaines, le respect de l'autre et l'ouverture d'esprit sont au coeur de notre ADN.

Comment ce marché de niche résiste-t-il à la crise immobilière ?

Bien entendu, comme tous les acteurs de l'immobilier, nous subissons également la crise immobilière mais force est de constater que nous y résistons mieux. Ainsi, alors que la FNAIM a annoncé une baisse de 22 % des transactions en 2023, **notre réseau a terminé l'année à 17 %**. Celle-ci est donc moindre que l'ensemble du marché.

Il faut dire que nous sommes positionnés sur **des biens rares, des biens coup de coeur et haut de gamme** qui sont par nature mieux protégés de la crise. Ainsi, **près de la moitié de nos clients ne font pas appel à un prêt pour acquérir leur bien**. Cette période de ralentissement de marché est donc une opportunité pour eux d'acheter puisqu'ils ont plus de temps pour visiter, réfléchir sans oublier pour négocier un peu mieux leurs prix.

Quels sont vos objectifs et projets ?

Outre notre volonté de renforcer notre présence sur le marché parisien, nous souhaitons continuer à **mailler tout le territoire**. Aujourd'hui, la forte demande pour les biens de caractère ne se dément pas que ce soit dans les grandes villes ou dans les lieux de villégiature. Si les biens atypiques représentaient une niche il y a 15 ans, ces derniers sont aujourd'hui devenus **un segment de marché à part entière**. On estime ainsi à **20 % le nombre de biens atypiques** et cette proportion est beaucoup plus importante dans le haut de gamme.

Autres projets et non des moindres, notre ambition est désormais de poursuivre et d'accélérer le développement de nos parts de marché dans **l'immobilier professionnel et l'immobilier neuf**.