

## « Les transactions repartiront à la hausse en 2025, de 10 % » (Julien Haussy - Espaces Atypiques)

audio:

<https://www.immomat.com/franchise/interview/les-transactions-repartiront-a-la-hausse-en-2025-de-10-julien-haussy-espaces-atypiques.html>

Comment ce jeune réseau immobilier positionné sur le haut de gamme a-t-il grandi ces dernières années ? Comment a-t-il traversé l'année 2023, marquée sur le plan national par une nette contraction des ventes immobilières dans l'ancien ? Quels sont ses objectifs de croissance pour 2024 ? A quelle échéance les transactions immobilières repartiront-elles à la hausse sur le plan national ? Les réponses de son PDG, Julien Haussy.



Julien Haussy, PDG du réseau Espaces Atypiques - © Cedric Doux

### Comment s'est développé Espaces Atypiques ces récentes années ?

Note réseau, qui a été fondé en 2008, compte, chaque année, une dizaine de nouvelles adresses supplémentaires.

En ce début 2024, nous recensons 85 agences immobilières - réparties sur 63 départements, ce qui nous permet de couvrir 80 % de la population française - dont 55 % sont dirigées par des franchisés, alors que les 45 % restantes sont détenues en propre (soit 37 unités).

Pour notre développement futur, nous visons des territoires tels que Clermont-Ferrand, les départements du Lot, de l'Aude, ou encore le Perche et la Mayenne. Une fois nous avoir rejoint en tant qu'affilié à l'enseigne, il est requis de s'appuyer, dans les mois qui suivent, sur une agence, mais pas nécessairement vitrée.

Enfin, nous sommes toujours en quête de nouveaux conseillers partout en France pour développer notre couverture, avec

l'objectif de recruter, cette année, 300 agents supplémentaires.

## Quel bilan dressez-vous de votre activité pour 2023 ?

Le réseau a réalisé, l'an passé, 1 620 ventes, ce qui représente une baisse de 16 % dans un contexte de marché, faut-il le rappeler, en repli de 22 %. En chiffre d'affaires, nous avons, sur ce même exercice 2023, atteint 40 millions d'euros, pour un montant de 930 millions d'euros de biens vendus.

Malgré un contexte difficile, force est de constater que notre segment de marché continue de séduire et de fidéliser une clientèle solide.

Notre prix de vente moyen n'a pas baissé en 2023 se situant à 576 000 euros

Aussi, et alors que notre prix de vente moyen n'a pas baissé en 2023 se situant à 576 000 euros, près de la moitié de nos transactions ont été réalisées sans crédit.

Pour les résidences secondaires haut de gamme, le phénomène s'est révélé plus fort encore avec une écrasante majorité des transactions qui ont été effectuées sans crédit.

J'ajoute que la confiance des propriétaires en notre réseau se maintient à un haut niveau puisque le taux de nos mandats exclusifs approche désormais les 40 %.

Enfin, nous nous félicitons de voir combien la fréquentation de notre site web a progressé passant, entre 2022 et 2023, de 8 à 16 millions de visites, ce qui permet de positionner Espaces Atypiques comme le site n° 1 des réseaux immobiliers haut de gamme en France.

## Sur l'échiquier des réseaux immobiliers haut de gamme en France, où situez-vous Espaces Atypiques ?

Un point important : chez Espaces Atypiques, nous sélectionnons les biens par leurs côtés atypiques et non pas par leur prix.



Agence Espaces Atypiques, Paris Rive Gauche. - © D.R.

Qu'est-ce que bien atypique ? C'est un produit « coup de coeur », un produit qui sort de l'ordinaire. C'est aussi un bien qui

réinvente l'art de vivre et qui raconte son propriétaire. C'est aussi un bien d'expression, qui ne laisse pas indifférent. Pour prendre quelques exemples : un toit-terrasse à Paris, un loft dans une ancienne imprimerie ou encore une maison d'architecte à Montreuil.

Jusqu'à un seuil de prix, pour un bien immobilier, avoisinant les 3 millions d'euros, nous sommes des concurrents directs des réseaux tels que Barnes, Féau ou Engel & Völkers. Au-delà, nous sommes un peu moins présent.

Pour autant, notre ambition est bien de renforcer notre positionnement et notre expertise sur ce segment de l'immobilier de luxe, avec la volonté d'accroître notre offre de biens atypiques sur les produits d'exception, notamment dans les secteurs géographiques les plus prisés tels que Paris, la Côte d'Azur et les lieux de villégiatures exclusifs.

## Comment se passe la rentrée de 2024 sur le plan des affaires pour votre réseau ?

Nous avons enregistré, dès décembre dernier, un net regain de notre activité. Et cette dynamique se poursuit en janvier : nous recevons de nombreux projets de vente et observons le retour des acquéreurs via une nette reprise des visites et des propositions d'offres, notamment à Paris et dans les grandes villes.

Pour 2024, nous sommes optimistes. Le marché devrait bénéficier d'une action triple : d'abord la baisse des taux, qui devraient atteindre 3,25 % à 3,5 % en fin d'année ; conjuguée au repli des prix immobiliers, qui devrait se situer entre -3 % et -5 % ; et enfin la hausse des salaires, entre 2 % et 4 %.

En conséquence, ce contexte plus favorable devrait donner un élan suffisant pour relancer le marché en augmentant le pouvoir d'achat immobilier des acquéreurs de 10 à 15 %.

Au final, je table sur un volume de 800 000 transactions en 2024, soit une baisse de 8 %, et sur 850 000 à 900 000 transactions en 2025, en hausse de 10 %.