



Famille du média : Médias spécialisés grand public

Audience: 64233

Sujet du média : BTP - Immobilier - Architecture

3 Decembre 2024

Journalistes : -

Nombre de mots: 317

p. 1/1

www.mysweetimmo.com

Visualiser l'article

## « L'immobilier atypique ? Des biens qui font vibrer ! », Julien Haussy (Espaces atypiques)

Dans ce nouvel épisode de Mon Podcast immo, Ariane Artinian reçoit <u>Julien Haussy</u>, fondateur du réseau d'agences immobilières d'Espaces Atypiques.

## Audio:

https://www.mysweetimmo.com/2024/12/03/limmobilier-atypique-des-biens-qui-font-vibrer-julien-haussy-espaces-atypiques

Depuis sa création en 2008, Espaces Atypiques est devenu une référence dans le monde immobilier. Avec 84 agences, près de 600 collaborateurs et 900 millions d'euros de biens vendus par an, ce réseau fait la part belle aux biens qui sortent de l'ordinaire. Son fondateur, Julien Haussy, est l'invité de Mon Podcast Immo, où il revient sur l'essor de ce segment singulier.

Lofts, ateliers d'artiste, maisons contemporaines... Les biens atypiques ont une particularité : ils séduisent par leur caractère unique. « Ces biens plaisent car ils ne ressemblent à aucun autre. C'est l'aboutissement d'une quête d'identité et d'affirmation de soi, » analyse Julien Haussy.

Ces espaces hors normes ne sont pas définis par leur prix, mais par leur personnalité. « Un bien atypique peut être modeste ou très haut de gamme. Ce qui compte, c'est l'émotion qu'il procure, son architecture ou son histoire, » ajoute-t-il.

## La tendance ? L'alliance de l'ancien et du contemporain

Les lofts industriels, autrefois plébiscités, laissent place à des biens mêlant charme d'époque et modernité. Pierre apparente, parquet, luminosité : les Français privilégient désormais des espaces chaleureux et authentiques. Ce que recherchent les clients aujourd'hui ? « Une singularité discrète, un bien qui raconte une histoire tout en s'intégrant à leur mode de vie contemporain », précise Julien Haussy.

Le fondateur d'Espaces atypiques évoque aussi son intégration au réseau international Leading Real Estate Companies of the World. « Nous accompagnons nos clients en France comme à l'étranger. C'est une dimension essentielle pour ceux qui cherchent à acheter ou vendre des biens d'exception, » explique Julien Haussy.