



REGARDS DE PROS
ESPACES ATYPIQUES

JULIEN HAUSSY

« Le concept de pièce unique a évolué vers du semi-cloisonné »

Petit, Julien Haussy rêvait d'être architecte et dessinait sa maison idéale. Puis les chemins de la vie l'ont emmené vers la finance, les télécoms et la banque, jusqu'à ce qu'il se décide à transformer sa passion pour l'architecture et l'immobilier en métier. En 2008 était créé Espaces Atypiques : un réseau d'agences immobilières au plus près des particuliers comme des architectes. En 2025, le groupe compte 87 agences réparties dans 64 départements.

PROPOS RECUEILLIS PAR NATHALIE DEGARDIN — PHOTOS JULIEN KREDE



Julien Haussy, président et fondateur d'Espaces Atypiques.

Qu'est-ce qui a guidé la fondation de l'agence Espaces Atypiques ?

La notion de plaisir, avec des valeurs fortes : l'envie d'accompagner au mieux des clients dans la quête d'un lieu de vie vraiment unique, qui leur corresponde en tout point, que ce soit un bien déjà bâti ou qui a un potentiel de réhabilitation avec l'intervention future d'un architecte. C'est une clientèle pour laquelle l'habitat est très important, qui parle de projets de vie.

Que faut-il comprendre derrière l'expression « espaces atypiques » ?

Cette notion d'espaces atypiques a évolué au fur et à mesure du développement du réseau. Nous parlons de biens effectivement rares par rapport à leur environnement et qui étonne, qui sont un véritable coup de cœur. Nous avons commencé dans l'Est parisien, donc dans les 11^e et 20^e arrondissements, puis à Montreuil, à Ivry, à Pantin... Les lofts étaient au

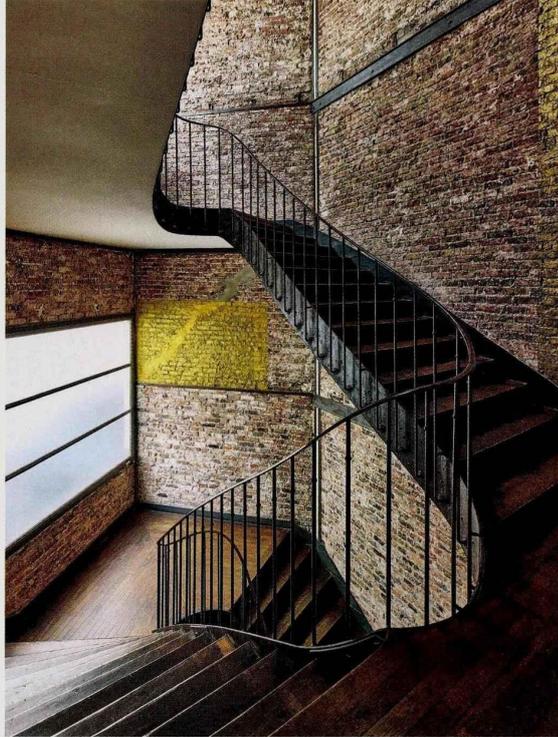
départ notre cœur de cible, la genèse d'espaces individualisés. Puis nous avons évolué vers des rénovations contemporaines, des lieux classiques revisités par des architectes et des architectes d'intérieur, des biens avec vue sur un monument. En région, c'est globalement différent et rare : un bien atypique n'est pas le même à Rouen qu'à Lyon.

L'agence a démarré au moment justement d'un nouvel intérêt pour la maison contemporaine et d'une forme de réappropriation de l'habitat. Quelles évolutions constatez-vous ?

Les clients veulent désormais plus de prestations et plus de confort, et ils demandent plus de fonctions dans

Pour la rénovation de cet ancien bâtiment industriel parisien, réalisée par Studio DAS, l'objectif était de garder le cachet d'origine, la hauteur sous plafond, les poutres métalliques, les briques voûtées, tout en ajoutant une touche contemporaine avec le béton, la verrière et le choix de matériaux nobles, à l'image du marbre italien. Suivi par Espaces Atypiques.

REGARDS DE PROS
ESPACES ATYPIQUES





un lieu, et c'est là que les architectes et les architectes d'intérieur sont très utiles. Dans les grandes lignes, à nos débuts, les gens recherchaient un vaste loft avec des beaux volumes, de la lumière, une énorme pièce de vie dans laquelle on fait tout. Cette notion de pièce unique – hormis les chambres – a évolué. Aujourd'hui, ils recherchent plutôt du semi-cloisonné. Ils aiment avoir une grande pièce, tout en souhaitant pouvoir s'isoler. Parce qu'on ne vit pas au sein d'une famille au même rythme. Donc, dans notre système atypique, nous avons une demande supplémentaire de modularité. Et quand la surface disponible ne permet pas d'avoir une pièce pour chaque fonction, la pièce de vie doit pouvoir être modulée, avec des cloisons et des fonctions différentes. Nous avons aussi constaté une évolution de la cuisine américaine vers la cuisine plutôt d'îlot, avec un salon à côté. C'est la grande évolution : si les gens adorent avoir une grande pièce, plutôt qu'un grand espace où tout est mélangé, c'est une cuisine-salle à manger qui devient le cœur de la maison.

Nos clients veulent des chambres en suite avec des fonctionnalités, donc du rangement, et une salle d'eau, même si elle n'est pas immense. Au moins une suite parentale et deux ou trois chambres pour les enfants avec chacune une salle de bains. Il y a beaucoup plus de fonctions qui sont apportées dans les résidences secondaires et c'est là que les architectes ont du travail, à mon sens.

Actuellement, que recherchent le plus les gens ?

Un bien ancien, quel que soit le style, en ville, à la campagne... Mais revisité en version contemporaine avec les fonctionnalités actuelles tout en gardant présentes les traces du passé. Dans les offres, par exemple, les gens aiment avoir un ancien monte-charge, une pierre mise en valeur, des poutres. Ils recherchent l'alliance de l'ancien et du contemporain, des matériaux naturels, nobles, donc du bois, de la pierre, du carrelage... En fait, nous avons le sentiment, dans les projets que nous recevons, d'avoir de plus en plus d'écrans qui gardent

la structure, le caractère régional de l'architecture tant à l'extérieur qu'à l'intérieur, par exemple, des anciens corps de ferme. Et on nous demande moins d'avoir une pelouse : il y a une nouvelle génération de paysagistes qui réalisent des jardins qui nécessitent peu d'eau, avec des essences locales qui se placent naturellement, sans importer des sujets d'autres régions, compliqués à maintenir.

Êtes-vous surtout en contact avec les propriétaires qui revendent ou vous arrive-t-il aussi de travailler avant la revente avec les architectes ?

Nous ne sommes pas marchands de biens : nous vendons un bien qui a un potentiel de réalisation (et le client vient parfois avec son architecte) ou qui a déjà été transformé. Nos équipes ont les notions de base concernant l'aménagement, la gestion des murs porteurs, la possibilité de créer une chambre... Chaque agence a des partenaires architectes qui peuvent donner une estimation rapide ou accompagner le client durant le projet.