

Immobilier : « Le pire est derrière nous, le marché repart », Julien Haussy (Espaces atypiques)

Avec ARI son agent IA, Espaces atypiques vise une année record.

Audio :

<https://www.mysweetimmo.com/2025/08/14/le-pire-est-derriere-nous-le-marche-repart-julien-haussy-espaces-atypiques/>

Invité de [Mon Podcast Immo](#), Julien Haussy (Espaces Atypiques) présente " ARI, un agent immobilier virtuel dopé à l'IA, et analyse le rebond du marché des biens atypiques, avec +22 % de transactions attendues en 2025.

ARI, un agent immobilier virtuel sur mesure

Développé en interne avec plusieurs technologies d'intelligence artificielle, " ARI comprend le langage naturel et répond aux besoins des acheteurs, des vendeurs et des candidats à un poste. *« Il ne remplace pas nos conseillers, il facilite la mise en relation »*, explique [Julien Haussy](#). Son avantage, selon lui : *« Un agent immobilier connaît quelques biens, mais pas tout le site. Harry, lui, peut répondre à des recherches larges comme un moulin n'importe où dans l'ouest de la France. »*

L'IA, un gain de temps pour les conseillers

Pour le fondateur d'Espaces atypiques, l'IA libère du temps aux agents pour se concentrer sur la relation client. *« L'IA permet aux conseillers de se concentrer sur l'humain, parce qu'ils gagnent du temps sur la recherche, l'estimation, la documentation ou les comptes rendus »*, souligne-t-il.

Un marché en pleine reprise

En 2025, Espaces atypiques prévoit plus de 2 000 transactions, soit une progression de 22 % par rapport à 2024, un record même face aux meilleures années 2021-2022. Certaines zones connaissent des hausses spectaculaires, comme Paris (+55 %), tandis que Lyon et Marseille profitent de prix ajustés et de taux autour de 3 %, redonnant du pouvoir d'achat aux acquéreurs.

Opportunités et perspectives

Le marché des résidences secondaires reste plus complexe, notamment en Bretagne ou en Provence, mais les opportunités existent. *« Aujourd'hui, lorsqu'on a un beau budget et qu'on est finançable, on a le choix, on peut visiter et négocier »*, explique Julien Haussy. Côté vendeurs, il recommande de fixer un prix en phase avec le marché pour éviter les blocages. Et aux professionnels : *« Le pire est derrière nous. Cette crise nous a forcés à nous professionnaliser. »*

L'interview complète de Julien Haussy est à écouter dans Mon Podcast Immo sur MySweetImmo et toutes les plateformes .