

Recherche immobilière : Espaces Atypiques mise sur l'intelligence artificielle avec ARI Recevoir Immo Matin

Le réseau immobilier haut de gamme Espaces Atypiques accélère sa transformation numérique avec le lancement d' **ARI (Agent de Recherche Immobilière)** , un assistant conversationnel développé en interne. Cet outil, disponible depuis le 21 juillet sur le site du réseau, marque une nouvelle étape dans la stratégie phytgitale d'une enseigne qui, par ailleurs, affiche une croissance supérieure à celle du marché, selon son président.



Julien Haussy, président fondateur d'Espaces Atypiques. - © Cédric Doux

« Pourquoi avons-nous lancé ARI ? Car nous souhaitons nous doter d'un chatbot intelligent, alimenté par l'IA. Cet outil est très bien adapté à notre clientèle, car un client acquéreur chez Espaces Atypiques ne vient pas chercher son bien au travers des critères de recherche traditionnels », explique à Immomatin **Julien Haussy** , président fondateur du réseau.

Et d'ajouter : *« Avec ARI, notre client dialogue en langage naturel. Cet outil lui permet de trouver le bien qui lui correspond le mieux. ARI ouvre la recherche immobilière en permettant au porteur de projet de mettre en avant des critères personnels, souvent émotionnels. »*

Une expérience client augmentée

Disponible 24h/24, ARI interagit avec trois profils d'utilisateurs : **acquéreurs, vendeurs et candidats à l'emploi** . Pour les premiers, il propose un « *Parcours Découverte* » reposant sur une recherche sémantique dans la base d'annonces vectorisée du réseau.

L'utilisateur peut ainsi formuler ses envies en toute liberté - « *un loft avec poutres apparentes* », « *une maison baignée de lumière* » - et recevoir instantanément une sélection de biens correspondants sous forme de carrousel interactif.

Du côté des vendeurs, le chatbot facilite les démarches en répondant aux questions fréquentes, en présentant les transactions récentes du secteur et en proposant un contact direct pour une estimation. Enfin, un « *Parcours Candidat* » guide les postulants parmi les quelque **300 postes ouverts cette année** .

A noter que le site d'Espaces Atypiques héberge quelque 5 000 annonces, qu'il a attiré 18 millions de visites en 2024, et qu'il vise les 20 millions en 2025.

Un outil au service des conseillers

Pour Julien Haussy, **l'enjeu n'est pas de déshumaniser la relation client mais de la renforcer**. « Avec ARI, l'objectif n'est pas de remplacer le conseiller immobilier, mais bien d'augmenter ses capacités et de permettre au client d'obtenir des réponses plus rapidement à ses interrogations », dit-il.

L'ensemble des échanges menés via le chatbot est transmis à l'agence concernée, qui reprend ensuite le contact pour affiner la recherche. « ARI permet ainsi au conseiller immobilier du réseau de se doter de leads supplémentaires », ajoute-t-il.

Une année 2025 « record » pour le réseau

Au-delà de cette innovation, Espaces Atypiques s'apprête à boucler une **année 2025 « record »**, avec une **hausse de plus de 20 % de son volume de transactions**, dans un marché qui ne devrait croître que de 10 %.

« Nous avons réussi à surperformer le marché », indique Julien Haussy. D'une part, en déployant plus de moyens en région parisienne, notamment avec de nouvelles unités à Vincennes et Boulogne afin de rayonner sur la petite couronne. D'autre part, en renforçant notre maillage en province avec des ouvertures à Niort, Blois et Poitiers. **Espaces Atypiques compte désormais 87 adresses et près de 600 collaborateurs.** »

Cette dynamique s'explique aussi par « une attention particulière portée aux acquéreurs, dans un marché où ils ont désormais la main », poursuit le président du réseau. Résultat : à Paris, le réseau prévoit une progression de **40 à 50 %** de ses ventes en 2025.

En province, le marché s'est, en revanche, montré plus contrasté : « Les métropoles comme Lyon, Nantes, Bordeaux ou Toulouse ont bien rebondi grâce à un ajustement des prix et à la baisse des taux de crédit. En revanche, le marché des résidences secondaires reste plus difficile, notamment sur le façade méditerranéenne, freiné par le contexte international et la fiscalité », relève Julien Haussy.

Un réseau tourné vers l'international

Espaces Atypiques s'appuie aussi sur son ancrage international via son appartenance à la collective « **Leading Real Estate Companies of the World** », réseau mondial d'agences haut de gamme, regroupant 550 structures dans 70 pays. « Tous les professionnels de cette collective sont très investis sur le terrain de la recommandation », souligne le fondateur d'Espaces Atypiques.