

ornorme.fr
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 1/4

[Visualiser l'article](#)

Espaces Atypiques « Une clientèle de personnages plutôt que de personnes »

Espaces Atypiques : le nom annonce la couleur pour cette agence immobilière qui a su faire de la singularité sa marque de fabrique. Cécile Franck-Weyhaubt, Directrice associée, nous parle d'une autre approche du métier d'agent immobilier et de biens à l'image de leurs propriétaires, atypiques, forcément !

Or Norme. Quel est l'ADN d'Espaces Atypiques, en quoi cette agence se singularise-t-elle ?

Nous sommes spécialisés dans tous les biens hors norme, les biens qui sortent du commun ; rien à voir avec ce que l'on trouve chez les agences immobilières traditionnelles. Notre ADN s'est créé à Paris en 2008. Le fondateur d'Espaces Atypiques, Julien Haussy, était un violoniste accompli avec un fort intérêt pour l'architecture et le design. Il a fait une carrière dans la finance, puis il s'est rendu compte qu'il voulait vivre de sa passion ; c'est quelqu'un qui a rénové plusieurs lieux atypiques dans Paris, des anciens ateliers, etc. Quand il a été face à la problématique de la revente, il s'est rendu compte que les agences immobilières traditionnelles n'étaient pas capables d'évaluer les biens à leur juste valeur et qu'elles n'arrivaient pas à trouver les bons clients via des canaux de communication ciblés. Il a donc décidé de tout plaquer en 2008 pour pouvoir créer son agence immobilière spécialisée dans ce type de biens d'exception. Ainsi, à l'origine, l'ADN d'Espaces Atypiques ce sont des biens de type lofts, c'est-à-dire des espaces qui sont censés avoir une autre destination (commerciale, artistique) et qui sont transformés en habitations. C'est notre cœur de métier. Par la suite, cette approche s'est étendue à tous les biens qui ont du charme, du caractère et qui reflètent la personnalité de ceux qui vont les habiter.



ornorme.fr
Pays : France
Dynamisme : 0[Visualiser l'article](#)

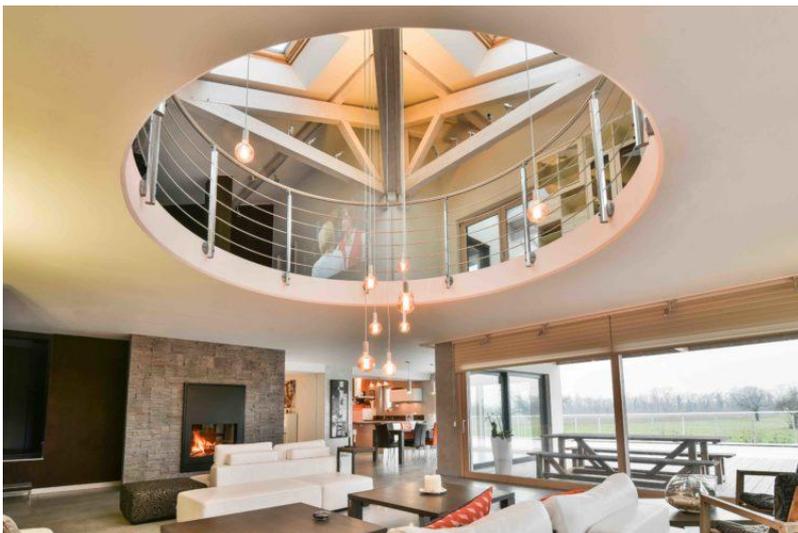
Cécile Franck-Weyhaubt et Kévin Weyhaubt

Or Norme. Effectivement, quand on consulte votre site, on n'imagine non pas les personnes mais je dirais presque les personnages qui pourraient vivre dans ces locaux. Ce sont des biens à part, ce n'est pas la maison de tout le monde.

Oui, c'est une tendance de pouvoir investir son lieu de vie et d'en faire le reflet de sa personnalité. Nous sommes sur une clientèle de personnages plutôt que de personnes comme vous le dites. Dans notre métier, nous faisons des rencontres absolument extraordinaires. Les propriétaires qui parlent de leurs biens se sont investis, ils ne se sont pas contentés de simplement habiter les lieux, ils se les sont complètement appropriés et il y a une véritable histoire à raconter chaque fois.

Or Norme. Quels types de biens proposez-vous ?

Notre catalogue va de l'appartement ancien au centre-ville qui aura une particularité – ça peut être la présence d'un extérieur, d'un détail historique, d'une cheminée... à des constructions extrêmement contemporaines très épurées et très design. Les gens viennent nous voir parce que nous proposons des biens d'exception. Pourtant, c'est quelque chose qui nous dérange un peu car pour nous, le côté exceptionnel conserve une connotation haut de gamme tandis que, chez Espaces Atypiques, nous pouvons avoir dans notre catalogue à la fois un petit appartement sous les toits à deux pas de la cathédrale à Strasbourg, comme un château dans le parc de Villiers près de Paris... Nous sommes sur une offre très large, et en termes de style, et en termes de budget.



Villa contemporaine avec piscine à Plobsheim vendue par Espaces Atypiques

ornorme.fr
 Pays : France
 Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Or Norme. Vous évoquez d'autres régions de France, vous travaillez donc à l'échelle nationale, est-ce une franchise ?

Effectivement, depuis 2008, le fondateur a développé l'agence de Paris vers le reste de la France, à Marseille, puis à Lyon. Ce sont des agences qui lui appartiennent en propre. Puis il a décidé d'ouvrir le concept à la franchise et c'est à partir de là que le réseau s'est étoffé, de façon très rapide et très intense. En Alsace, nous avons ouvert la 27ème agence Espaces Atypiques, pour une cinquantaine d'agences au total en France. Le réseau ne s'arrête pourtant pas là car nous avons des ambitions de développement à l'international. Nous avons hâte d'aborder cette nouvelle étape, l'international donne toujours une nouvelle résonance à la marque, c'est toujours intéressant de voir que l'on s'inscrit dans un mouvement plus global.

Or Norme. Nous avons évoqué les biens, mais qu'en est-il de votre typologie de clients ?

Comme nous avons une gamme de biens extrêmement variés, nous avons une typologie de clients assez large, même si l'on retrouve certaines tendances communes comme l'attrait pour l'architecture et la décoration. Nos clients nous contactent souvent pour des projets de second achat. Ils ont entre 35 et 43 ans, ce sont majoritairement des cadres supérieurs et des professions libérales. En termes de statistiques, il faut savoir que les Français changent à peu près tous les 7 ans de lieu d'habitation, c'est un délai qui a cependant tendance à se réduire avec les années, dû aux changements familiaux ou aux déplacements professionnels. Chez Espaces Atypiques, nos clients changent d'habitat tous les 3 ou 4 ans, ce n'est pas uniquement guidé par les contraintes de la vie, c'est surtout parce qu'ils ont envie de s'investir dans un nouveau projet et de créer un nouvel habitat qui leur ressemble.



Appartement de cachet au cœur de la Petite France avec vue sur les canaux

Or Norme. La crise sanitaire a-t-elle eu un impact sur le marché de l'immobilier ? Avez-vous noté des changements dans les demandes de vos clients ?

Nous avons la force d'un réseau national, nous sommes donc en contact très proche avec les directeurs d'agences des autres régions de France. Ce que l'on constate de manière globale, c'est que le marché, tout de suite après le confinement, a connu une poussée très forte. Il y a eu forcément, de manière classique, des Parisiens ou des résidents de grandes villes qui cherchaient à acquérir des résidences secondaires, notamment en bord de mer. Avec le développement du télétravail, les gens ont réalisé que c'était possible de

ornorme.fr
Pays : France
Dynamisme : 0

Page 4/4

[Visualiser l'article](#)

travailler autrement et surtout de chez-soi, ils ont donc pu imaginer partir pour d'autres villes où la qualité de vie est plus agréable. Dans le même esprit, nous avons beaucoup de demandes pour des biens comprenant un bureau pour pouvoir télétravailler à la maison, cela devient un critère central, c'est logique quelque part, après ce que les gens ont vécu. En Alsace, on constate une hausse des demandes de biens avec jardin.

Or Norme. Quelle actualité pour Espaces Atypiques ?

Nous avons une activité assez riche en ce moment, nous sommes en effet en train de changer complètement notre identité visuelle du fait de nos ambitions nationales et internationales, nous avons refait tout notre concept de communication. Notre but est de rester atypiques, singuliers. Une de nos particularités concerne par exemple nos collaborateurs. Chez Espaces Atypiques, 8 personnes sur 10 ne viennent pas de l'immobilier, cela nous distingue encore plus des autres agences immobilières ! Nous avons toujours eu envie de nous entourer de personnes qui ont des valeurs proches de celles de la marque, qui ressemblent un petit peu aux clients qui sont les nôtres. Nous recrutons nos agents pour leurs valeurs plutôt que pour leurs compétences. Les compétences en immobilier cela peut s'acquérir par contre, avoir une vraie personnalité, c'est quelque chose d'unique et c'est ça qui fait de notre métier une véritable aventure humaine.

Espaces Atypiques Alsace
31 Avenue des Vosges, Strasbourg