



« Les citoyens désirant se mettre au vert ciblent avant tout un bien de caractère »

Interview de Julien Haussy, Président fondateur du réseau d'agences immobilières Espaces Atypiques.

Espaces

Atypiques



En tant que spécialiste des logements atypiques, la crise sanitaire a-t-elle conduit de nouveaux acquéreurs à faire appel à vos services pour l'achat de leur résidence principale ?

Passé le choc du premier confinement, la promesse d'une vie meilleure et différente via l'habitat a fortement accéléré notre activité avec un chiffre d'affaires 2020 en hausse de +45% et une activité qui devrait croître d'au moins 40% cette année. Après être restés enfermés pendant des mois dans des endroits souvent exigus, avec femme et enfants en jonglant avec le télétravail et les études à domicile, beaucoup de citoyens ont souhaité déménager. Certains ont préféré rester proche de leur travail en vendant un appartement en centre-ville pour chercher un espace extérieur ou une maison en banlieue, que ce soit à Paris ou dans les grandes villes de province. D'autres ont voulu quitter une agglomération pour acheter une résidence principale en province, plutôt à la campagne en faisant les allers-retours pour le travail ou les réunions, surtout lorsqu'un des deux membres du couple a la possibilité de télétravailler.

Et s'agissant des résidences secondaires ou semi-principales ?

Une autre catégorie d'acquéreurs a désormais la volonté de partager son temps entre la ville et la campagne en faisant l'acquisition d'une résidence semi-principale dans laquelle passer un week-end prolongé par quelques jours de télétravail. Ce phénomène couvait déjà mais a été accéléré par la crise sanitaire grâce à

argent.boursier.com

Pays : France

Dynamisme : 2

[Visualiser l'article](#)

l'essor du télétravail. Cela se ressent notamment pour les cadres, professions libérales et chefs d'entreprise qui composent notre cœur de clientèle. La génération des "quadras" ou quinquagénaires est d'ailleurs moins tributaire du problème des écoles lorsque leurs enfants sont plus grands.

Quels sont les qualités indispensables que doivent afficher ces nouvelles destinations ?

Les citoyens qui veulent se mettre au vert veulent avant tout un bien de caractère, ils ont en tête une région mais ce sont surtout la qualité du bien et son originalité qui vont les faire craquer, que ce soit du contemporain avec de la fonctionnalité ou de l'ancien avec charme et caractère. Cette clientèle fait avant tout le choix d'une qualité de vie avec la proximité de la nature. Les Parisiens ou les Lyonnais n'ont cependant pas envie de se retrouver au milieu de nulle part : ils se tournent donc vers la campagne chic, avec des activités culturelles et une qualité de vie, ce qui ne se retrouve pas partout. Les purs citoyens privilégient une résidence secondaire où on peut se rendre en transports pour éviter les problèmes d'embouteillages qu'on avait peut-être un peu vite oublié.

Quelles sont les régions les plus en vogue ?

Toutes les régions sont attractives même si le réchauffement climatique encourage certainement à se déplacer plus au Nord. Des régions comme la Bretagne ont bénéficié d'un nouvel engouement même si certains préféreront toujours la Côte d'Azur. La façade Atlantique attire du monde grâce à des prix plus doux malgré le fort rattrapage en cours.

Y-a-t-il des nouvelles destinations qui se démarquent ?

Nous enregistrons une forte demande pour la Drôme ou l'Ardèche qui attirent pour leur climat provençal (surtout pour la partie Sud de ces départements) et leurs prix deux fois moins chers que le Luberon, les Alpilles ou le Haut-Var. Il s'agit de lieux assez reculés mais avec quand même la présence de Valence et sa gare TGV à environ 1h30 ou de la gare TGV de Montélimar. Les prix sont en augmentation de +5% à +10% depuis 1 an sur cette zone. Cet arrière-pays provençal a comme atout son authenticité avec la présence de beaux villages et de belles propriétés en pierre. Comme cette ancienne ferme proche de Montélimar proposant 375 m² habitables autour de sa cour intérieure sur un vaste terrain de 5.000 m² avec piscine chauffée (affichée à un peu plus de 800.000 €).

Et plus près de Paris ?

On peut citer le succès de la Vendée, notamment autour d'Angers et ses vignobles qui offre une bonne qualité de vie à 1h30 de TGV de Paris. Les prix augmentent ici de plus de 10% depuis 1 an. Nous avons par exemple vendu en quelques jours à un couple de parisiens une maison de caractère de près de 200 m² sur une parcelle de 348 m² dans le centre-ville, à 5 minutes de la gare TGV d'Angers Saint-Laud, pour 800.000 €.

En dehors de votre positionnement sur les biens atypiques, quels services vous différencient des autres réseaux d'agences immobilières ?

Chercher un bien atypique qui réponde à la liste de ses envies n'est pas chose aisée. Espaces Atypiques propose par exemple aux acquéreurs l'aide d'un chasseur immobilier qui permet d'accéder à tout l'offre immobilière disponible sur le marché. Nous proposons également la location de lieux pour des tournages, shootings ou événements. En septembre, nous lancerons le club Espaces Atypiques à nos clients exclusifs avec des partenaires triés sur le volet autour de la transaction immobilière avec des avantages clients. Enfin, à l'automne, nous lancerons la location saisonnière pour permettre à nos clients de rentabiliser leur résidence secondaire par exemple. Le crédo d'Espaces Atypiques dépasse la quête du lieu singulier, il s'intéresse à l'humain, et au rêveur avant tout.

Le réseau Espaces Atypiques est en plein développement, quelles sont les prochaines étapes ?

argent.boursier.com

Pays : France

Dynamisme : 2

[Visualiser l'article](#)

Grâce à l'accompagnement du fonds Siparex Intermezzo, nous allons ouvrir le capital de l'entreprise aux collaborateurs sur la base d'une valorisation de 20 millions d'euros, soit environ la moitié de notre chiffre d'affaires. Le groupe compte aujourd'hui 58 agences dans 50 départements. Nous allons poursuivre le maillage du territoire français avant d'envisager un développement à l'international à partir de 2022.

Une introduction en bourse fait-elle partie des projets auxquels vous songez à l'avenir ?

Ce n'est pas du tout dans mes réflexions.

Le parcours de Julien Haussy

Président Fondateur, Espaces Atypiques

Passionné d'architecture, de décoration et de musique, violoniste aguerri, Julien Haussy se rêvait plus volontiers à la Philharmonie, un archet à la main, que sur les bancs d'une école de commerce. C'est pourtant diplômé de Sup de Co, un MBA en poche, qu'il s'illustre dans la stratégie et les finances. Alors qu'il jongle avec les chiffres depuis une dizaine d'années, il décide en 2008 d'interrompre sa carrière pour ouvrir sa propre agence immobilière à Paris. Naît alors une adresse située dans le Marais à Paris, spécialisée dans la transaction de propriétés atypiques. Son objectif : réaliser avec Espaces Atypiques les rêves les plus fous de ses clients.

Fort de son succès parisien, Espaces Atypiques s'invite 4 années plus tard à Marseille puis en 2013 à Lyon. La vision est la même : faire rimer émotion avec recherche immobilière, bonheur et mètres carrés. Un ADN que Julien Haussy parvient à transmettre lorsqu'il décide de développer le réseau en franchise à Bordeaux et dans les Yvelines en 2014. Rapidement, Espaces Atypiques devient le premier réseau national spécialisé dans les biens atypiques, à la vente et à la location.