



ECONOMIE | IMMOBILIER

# "L'ATYPIQUE se base sur l'émotionnel"

**Proposer des biens qui sortent de l'ordinaire, c'est le créneau d'Espaces Atypiques. Maisons de caractère, villas d'architecte, anciens locaux industriels... Cette spécialisation permet de mieux valoriser ces biens tout en répondant aux attentes d'une clientèle exigeante. Entretien avec Jérémy Jehan, directeur des agences lyonnaises et caladoises d'Espaces Atypiques.** *Propos recueillis par Lionel Favrot*



Jérémy Jehan

© ERIC SODAN / ALPICA

## Comment Espaces Atypiques s'est installé à Lyon ?

**Jérémy Jehan :** Le groupe a été créé en 2008 à Paris par Julien Haussy après avoir travaillé plusieurs années dans des banques d'affaires. Par goût pour l'architecture, il avait déjà réhabilité des ateliers d'artistes en lofts et il s'était rendu compte qu'aucune agence spécialisée n'existait pour ce type de biens. En 2013, Alexandra Hyron, aujourd'hui directrice générale, est venue ouvrir une antenne lyonnaise.

## Dans quelles circonstances avez-vous rejoint l'aventure ?

J'ai aussi un parcours très atypique ! Après quelques années dans le football de haut niveau, j'ai repris des études de commerce et affaires internationales, en partie à Lyon, ma ville natale, et à Paris. Ce qui m'a permis d'effectuer plusieurs stages aux États-Unis et en Angleterre. Revenu en France, j'ai travaillé dans le transport avant de mettre un premier pied dans l'immobilier en assurant le développement commercial d'une société d'assistance à la maîtrise d'ouvrage. Un jour que j'étais place des Terreaux, je suis tombé sur une annonce d'Espaces Atypiques et j'ai appelé. Alexandra Hyron n'était qu'à 100 m et on s'est rencontré immédiatement. J'ai été recruté et début 2014, on m'a proposé de prendre la direction de l'agence lyonnaise.

## Comment avez-vous assuré cette nouvelle implantation ?

Je crois que j'ai vraiment compris ce qu'était l'esprit Espaces Atypiques lors de ma première vente. J'avais trouvé un loft sur trois niveaux, complètement caché à Saint-Georges-de-Reneins, au nord de Villefranche-sur-Saône. Mon client qui avait visité plusieurs biens sans rien trouver de comparable, a eu un coup de coeur extrêmement puissant. Il l'a acheté immédiatement. Sans vraiment négocier.



Famille du média : Médias régionaux  
(hors PQR)

Périodicité : Mensuelle

Audience : 120000

Sujet du média :

Actualités-Infos Générales



Edition : Janvier 2022

Journalistes : Lionel Favrot

Nombre de mots : 1579

**Qu'est-ce qui fait vraiment la différence par rapport à toutes les agences existantes ?**

Notre spécificité ce sont ces biens atypiques qui provoquent une émotion. Toute notre stratégie est basée sur cette spécification: le choix et l'estimation des biens, des collaborateurs, des prescripteurs, notre manière de communiquer... Notre approche nous permet de les commercialiser de 5 à 10 % plus cher, voire plus, car on a les clients pour ces biens.

**Quelles équipes avez-vous pu rassembler ?**

J'ai fédéré une équipe autour de cette vision en recrutant des proches, mon frère, des amis... Des gens avec qui j'aime travailler et parmi eux, beaucoup de sportifs. Mon passage dans le football de haut niveau a été une des plus belles leçons de lucidité que la vie m'ait donnée. À un moment donné, je n'ai pas fait ce qu'il fallait pour réussir. J'ai joué avec Gaël Clichy, Steve Mandanda... Jeunes, ils étaient déjà très forts mais ils ont surtout été sérieux et constants dans l'effort. Ensuite, il faut durer et être au bon moment à la bonne place.

**Les points communs entre l'immobilier et le sport de haut niveau ?**

On vous dit non 99 % des fois. Il faut savoir absorber cet échec et le transformer en quelque chose de positif. Tout comme un sportif va répéter cent fois le même geste avant de le réussir et savoir se relever après chaque échec. Il faut aussi comprendre le travail d'équipe. Négociateur immobilier, c'est un métier réputé individualiste mais sans une vraie synergie, cela ne fonctionne pas. Le discours que je

**"On vous dit non 99 % des fois. Il faut savoir absorber cet échec et le transformer en quelque chose de positif. Tout comme un sportif va répéter cent fois le même geste avant de le réussir et savoir se relever après chaque échec"**



Appartement canot rénové



Loft dans le 6<sup>e</sup> arrondissement à Lyon

tiens lors des recrutements, c'est que je vais les accompagner pour qu'ils s'épanouissent et gagnent bien leur vie mais qu'en retour, je serai très exigeant. Ici, on n'est pas dans l'équipe du coin mais au Real Madrid.

**Ces biens atypiques, ce sont uniquement des lofts ?**

Non, mais un loft a de très grandes chances de l'être. Il suffit d'avoir su garder l'essence du bien et une trace de son ancienne activité: toit en sheds, grande hauteur sous plafond, monte-charge, verrières... À cette condition, même s'il n'a pas encore été revisité ou si sa réhabilitation commence à dater, on arrivera à lui apporter une touche contemporaine.

**Quels sont les autres espaces atypiques ?**

Une villa d'architecte ou une maison 1900 qui a du caractère. Ou encore une ancienne bergerie réhabilitée en maison. Au contraire, on n'interviendra pas pour une maison de lotissement. Compte-tenu de notre spécialisation affichée, les gens nous sollicitent en connaissance de cause.

**Existe-t-il des biens atypiques dans toutes les villes ?**

Oui. Chaque localisation a ses biens émotionnels. Exemple: Villeurbanne qui a un fort passé industriel, a énormément de lofts. Dans le 2<sup>e</sup> arrondissement, on a du beau bourgeois. Dans le 6<sup>e</sup> arrondissement, on trouve du haussmannien



Famille du média : **Médias régionaux**  
(hors PQR)

Périodicité : **Mensuelle**

Audience : **120000**

Sujet du média :

**Actualités-Infos Générales**



Edition : **Janvier 2022**  
Journalistes : **Lionel Favrot**  
Nombre de mots : **1579**

## ECONOMIE | IMMOBILIER

revisités de manière contemporaine. À la Croix-Rousse, ce sont des anciens appartements de canuts avec des poutres apparentes.

### Pourquoi avoir ouvert une agence à Villefranche-sur-Saône ?

Parce qu'il fallait vraiment qu'on ait une visibilité pour nous développer sur ce secteur. D'où le choix de nous installer rue Nationale, une artère emblématique de cette ville, dans une ancienne bijouterie avec un atelier sous verrière et une ancienne cave voûtée toute en pierre qu'on a réhabilitée. Un lieu sympa qui nous ressemble.

### Toutes vos agences sont elles-mêmes des espaces atypiques ?

Oui. Après un an en digital pour découvrir le marché, on a ouvert notre première agence dans un local qui avait connu plusieurs vies : atelier de tissage, garage automobile, site de stockage d'une société de ramonage... Un local en fond de cour qui a demandé du travail ! On a même procédé à deux réhabilitations dans un style différent. Et notre nouvelle agence place Bellecour répond aux mêmes principes. Une belle visibilité dans un local traversant situé au rez-de-chaussée de l'ancienne faculté catholique.

### Allez-vous prochainement ouvrir d'autres agences à Lyon ou alentours ?

Non, car on en a déjà ouvert deux en huit mois. Aujourd'hui, Espaces Atypiques c'est 50 agences sur toute la France, un tiers en succursales comme



Maison à Saint-Didier-au-Mont-d'Or

**"En ville, les grandes surfaces mettent un peu plus de temps à se vendre car les familles qui peuvent investir des sommes importantes vont en périphérie pour acheter des maisons à 1 million d'euros ou plus"**

celle Lyon, et deux tiers en franchise, soit 400 collaborateurs. Moi-même, je dirige Lyon mais je suis aussi associé dans les franchises de Toulouse, Albi, Castres et Montauban.

### Qu'a changé la crise du Covid-19 pour votre marché ?

Ce qui est extrêmement recherché aujourd'hui, ce sont les biens avec un extérieur. L'impact change en fonction de la taille du bien. Si vous avez un appartement de 80 m<sup>2</sup> à la Croix-Rousse, une terrasse va vraiment changer la donne. Parfois, le marché s'emballe. En revanche, pour un loft de 300 m<sup>2</sup>, cet espace extérieur et un parking, étaient déjà exigés avant la pandémie.

### Quel est l'effet sur les prix de ce phénomène ?

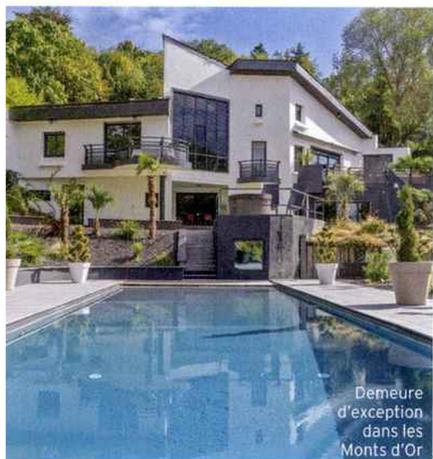
En ville, les grandes surfaces mettent un peu plus de temps à se vendre car les familles qui peuvent investir des sommes importantes vont en périphérie pour acheter des maisons à 1 million d'euros ou plus. Du coup, la 1<sup>re</sup> couronne et la 2<sup>e</sup> couronne devenant plus denses et plus chères, les clients sont prêts à aller 5 à 10 minutes plus loin pour trouver des prix plus accessibles. Aujourd'hui, on travaille dans le Nord Isère avec une équipe qui va s'étoffer pour atteindre 4 personnes et couvrir de Villette-d'Anthon à Vienne en passant par Bourgoin-Jallieu, et on travaille aussi dans l'Ain jusqu'à Miribel, Beynost, Balan, la Dombes avec des maisons en pisé...

**Ce filon des biens atypiques n'est pas épuisé ? Vous trouvez encore des surprises ?**

Moins qu'avant mais oui, il y en a encore ! D'autant qu'il y a un turnover des clients qui restent de 4 à 7 ans dans un bien. On peut avoir des retours d'expatriation avant un nouveau départ pour l'étranger, des gens qui investissent pour rénover un bien avant de le revendre avec une belle plus-value et franchir un cap dans leur parcours immobilier en achetant plus grand, d'autres qui se lassent d'une réhabilitation et se lancent un nouveau défi... Parfois, ce sont des accidents de la vie comme un divorce qui entraînent une vente.

### Quelques exemples récents de transactions hors du commun ?

Une ancienne discothèque qu'on a revendue deux fois, avant et après rénovation, une maison de footballeur à Tassin réhabilitée par un architecte, une maison de 500 m<sup>2</sup> à Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, avec 10000 m<sup>2</sup> de terrain, juste en dessous du restaurant de l'Hermitage, avec une belle vue. La rénovation ayant déjà 20 ans, le client l'a achetée 2,5 millions d'euros et investi 1 million d'euros de travaux. On l'a vendu en trois semaines. Mais ce sont des transactions "off market", c'est-à-dire qu'on le propose à des clients dont on a déjà le contact, avant même de passer une annonce. Autre exemple : un architecte avait rénové une ancienne maison de vigneron en pierres dorées à Theizé dans le Beaujolais. Les acheteurs ont vraiment eu le coup de coeur et on a négocié ensemble pour que le vendeur assure pour eux la rénovation des dépendances. Une belle histoire! ♦



Demeure d'exception dans les Monts d'Or

