



VIBRERIMMOBILIER

## SERVICES PREMIUM, VENTES AUX ENCHÈRES, BIENS ATYPIQUES ILS RÉINVENTENT L'IMMOBILIER

Ils proposent des services sur mesure, se spécialisent dans les biens atypiques, vendent des maisons aux enchères... Rencontre avec trois acteurs qui réinventent l'immobilier pour mieux répondre aux demandes d'une clientèle nouvelle.

PAR ANNE-LOUISE SEVAUX

### ARCHIK L'alliance de l'immobilier et de l'architecture

Archik, c'est à la fois une agence immobilière, un studio d'architecture et bien plus encore. De la recherche du bien, jusqu'à sa rénovation, son ameublement et sa décoration, « l'objectif d'Archik est d'offrir un service global à nos clients, tout en optimisant les délais grâce à un interlocuteur unique », explique Amandine Coquerel, cofondatrice du concept avec son mari Sébastien.

Cette idée est née d'une expérience personnelle : « On a nous-mêmes acheté et rénové des appartements, et chaque fois on se disait que le service et l'expérience client étaient médiocres. On trouvait fou



Sur ce projet, l'objectif des architectes d'Archik était de transformer un local commercial situé au rez-de-chaussée d'un immeuble des années 1970, en habitation tout en révélant les qualités du lieu.

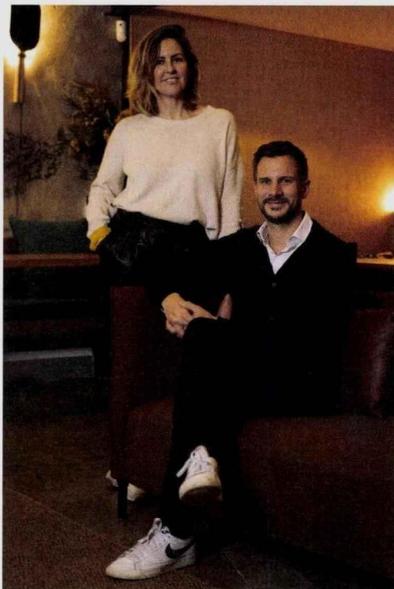
qu'il n'y ait pas ce souci-là dans ce secteur d'activité », détaille Amandine Coquerel.

Il n'en fallait pas plus à ce couple, passionné d'architecture, de design et d'immobilier, pour remédier à cela ! Ainsi, en 2014, Archik voit le jour à Marseille.

C'est dans la cité phocéenne que s'est installée la première « Maison Archik ». Loin, bien loin, d'une agence immobilière traditionnelle. Pas d'annonces en vitrine, mais des espaces aménagés comme de véritables maisons, avec cuisine, salon et salle de bains. À Paris et Marseille, il y a même un espace galerie d'art qui change tous les trois mois. L'idée ? « Inspirer nos clients et leur présenter le travail des architectes et artisans. »

Archik valorise « l'art d'habiter », concept cher à l'architecte et designeuse Charlotte Perriand. « Dans nos annonces par exemple, nos photos sont très lifestyle, très déco. On veut transmettre l'âme d'un lieu et la façon dont on y vit. »

Pour aller encore plus loin dans le décroisement et l'art d'habiter, Archik s'est récemment lancée dans l'édition de meubles et d'objets design, et publie, une fois par an, une revue autour d'un matériau spécifique. « Cela nous permet de prendre la parole sur tous les sujets qui nous animent et de synthétiser nos activités. » Aujourd'hui Archik compte six Maisons en France et une soixantaine de collaborateurs : 30 du côté immobilier et 30 du côté architecture.



Amandine et Sébastien Coquerel, fondateurs d'Archik.

© ARCHIK



La Maison Archik de Marseille. Ici, pas d'annonces en vitrine ni de bureau... On est là comme dans une maison, mise en scène par les architectes et artisans d'Archik. Un lieu propice aux échanges et source d'inspiration.

## ESPACES ATYPIQUES

### À la recherche du bien singulier

Un loft, un atelier d'artiste, une maison d'architecte... Chez Espaces Atypiques, c'est la rareté qui prime. « Je voulais proposer des biens uniques, sans limite géographique », raconte Julien Haussy, président et fondateur.

L'aventure d'Espaces Atypiques commence en 2008, uniquement en ligne, avant l'ouverture d'une première agence à Paris en 2010. Aujourd'hui, le réseau compte 85 agences à travers la France. Ce maillage dense permet de s'affranchir des frontières habituelles de l'immobilier pour se concentrer sur des biens rares et uniques.

Mais alors, qu'est-ce qu'un bien atypique ? « C'est le bien qui va dénoter, être rare, exceptionnel, en fonction de l'endroit où il se trouve. Ça peut également être un bien chargé d'histoire. Mais, contrairement à l'immobilier de luxe, il ne se distingue ni par sa localisation ni par son budget », explique Julien Haussy.

La clientèle d'Espaces Atypiques est

prête également à sortir du parcours classique de la recherche immobilière. « On tient compte des exigences de surface, de budget bien sûr, mais on demande une zone géographique assez large, et pour le reste, on sait que ça fonctionnera au coup de cœur. » Mais le coup de cœur, ça se travaille : « On veille à ce qu'il y ait une vraie rencontre avec nos clients, pour leur proposer des biens qui leurs correspondent. On personnalise le service. »

L'agence a également créé un « Club Espaces Atypiques », mettant en relation clients et artisans. « Ces biens hors du commun nécessitent parfois des travaux importants ou spécifiques. Ce réseau offre un carnet d'adresses fiable », précise Julien Haussy.

Enfin, Espaces Atypiques est aussi devenue une source d'inspiration pour les amateurs d'architecture et de design, à travers des supports comme Instagram, un site internet soigné et une revue papier. Autant de vitrines qui viennent sublimer ces biens pas comme les autres.



Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques.



Ce domaine d'exception de 300 m<sup>2</sup> a été déniché par Espaces Atypiques et mis en vente aux enchères sur la plateforme Drouot.immo, fin janvier. Prix de mise en vente : 2 200 000 €.



Ce loft en duplex de 126 m<sup>2</sup>, situé dans le XX<sup>e</sup> arrondissement parisien a été proposé fin janvier aux enchères sur la plateforme Drouot.immo, en partenariat avec Espaces Atypiques. Prix de mise en vente : 1135 000 €.

### DROUOT L'immobilier aux enchères

Expert de la vente aux enchères de meubles et d'objets d'art depuis 1852, le groupe Drouot se lance dans l'immobilier à travers sa plateforme d'enchères en ligne, lancée fin 2024 : Drouot.immo.

« Les enchères sont intéressantes sur bien des aspects, et, en particulier, parce qu'elles permettent de vendre au vrai prix du marché », explique Olivier Lange, directeur général du groupe Drouot. Lorsque l'on vend un objet d'art aux enchères, c'est au moment de la vente que les collectionneurs, acheteurs et vendeurs, se mettent d'accord sur un prix. On a choisi d'étendre notre expertise au marché de l'immobilier avec le lancement d'une nouvelle plateforme. » Et contrairement à une vente immobilière classique où, en France, il est interdit de dépasser le prix affiché, les prix peuvent s'envoler lors d'une vente aux enchères.

Pour son lancement, Drouot.immo s'est associée à Espaces Atypiques pour offrir, grâce aux enchères immobilières, un canal différent pour vendre des biens rares. « Les enchères permettent de vendre rapidement, au prix juste et en toute transparence », précise Olivier Lange.

Un premier partenariat qui en appelle déjà d'autres, car Drouot.immo a vocation à travailler « avec tous les professionnels

de l'immobilier. Cet outil a été mis en place pour leur permettre de valoriser les biens », insiste Olivier Lange.

Si cette méthode est répandue dans les pays anglo-saxons, elle reste confidentielle en France. Mais selon Olivier Lange, cela devrait changer : « Dans une période où il est parfois difficile de mettre en accord l'offre et la demande, où les vendeurs et les acheteurs peinent à fixer des prix, cette solution proposée à des clients en quête de transactions simples, fiables et profitables, nous a semblé la plus pertinente. » ■

**Lire aussi page 32 :**

« Un moment Barnes. La convivialité en plus »



Olivier Lange, directeur général du groupe Drouot.

## Une vente aux enchères, comment ça se passe ?

**Étape 1 :** Les futures ventes sont annoncées sur la plateforme quelques semaines à l'avance. On peut ainsi prendre contact avec l'agence immobilière partenaire pour organiser la visite du bien et obtenir les informations nécessaires.

**Étape 2 :** On remplit une demande d'inscription en ligne en présentant toutes les garanties financières et légales.

**Étape 3 :** Une fois l'inscription confirmée, on se connecte à l'heure et au jour dits pour participer à la vente en ligne qui dure 60 minutes chrono. On enchère en temps réel et de façon anonyme contre les autres enchérisseurs ou de manière automatique.

**Étape 4 :** Si l'on remporte l'enchère, l'agence immobilière partenaire prend immédiatement contact avec nous et finalise la transaction avec le vendeur et les notaires respectifs.