



IMMOBILIER

Espaces Atypiques se lance en franchise

Julien Haussy lance le premier réseau de franchise spécialisé dans la transaction de biens immobiliers hors normes. Son concept « Espaces Atypiques » né en 2008 est bien parti pour être dupliqué avec succès sur la France entière.

Cinq années se sont écoulées depuis que Julien Haussy a ouvert sa première agence immobilière spécialisée dans la transaction de biens atypiques en plein cœur du Marais à Paris. Face à l'engouement des propriétaires et des acheteurs sur le marché de l'immobilier « *coup de cœur* », le fondateur décide d'abord d'ouvrir deux agences « Espaces Atypiques » sur les villes de Marseille et Lyon.

Dupliquer un concept porteur

A chaque fois, le succès est au rendez-vous car la demande est bien réelle. Aussi, désireux d'étendre sa présence aux quatre coins de l'Hexagone, Julien Haussy décide en 2014 de le dupliquer sous la forme d'un réseau de franchise avec l'ouverture d'une toute première agence franchisée au premier trimestre.

Chaque agence du réseau doit gérer la transaction de tous les biens originaux situés dans un département ou un secteur très large. En centre-ville ou en pleine campagne, ces biens atypiques peuvent être

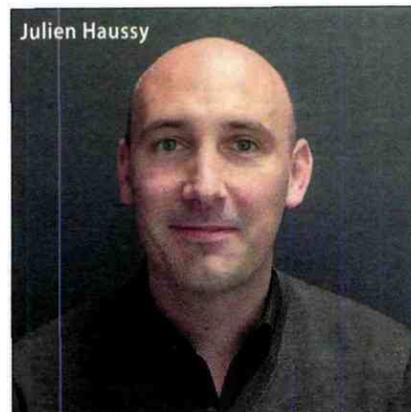


des lofts, des ateliers d'artiste, des maisons d'architecte, des appartements-terrasse, des duplex, des locaux industriels, des fermes ou tout bien plus classique rénové avec des prestations étonnantes ou surprenantes. Certains de ces biens sont même de véritables œuvres d'art géantes qui peuvent figurer au palmarès d'émissions télé à grand succès.

Avoir le sens du beau

Les candidats à la franchise recherchés, âgés de 30 à 45 ans, doivent être passionnés de design, de décoration et d'architecture avec un sens esthétique très prononcé. Qu'il soit agent immobilier en fin de contrat, négociateur ou commercial dans l'immobilier ou dans un autre secteur, le futur franchisé ou négociateur « Espaces Atypiques » bénéficiera d'une formation théorique lui permettant de s'imprégner du concept, de découvrir le métier de l'immobilier et d'acquérir les bases nécessaires à la gestion d'une agence immobilière. Une seconde session lui donnera des notions de culture générale, d'architecture, de design, de décoration et de bâtiment. Cette formation s'achèvera par une partie pratique, sur le terrain, aux côtés d'un tuteur du réseau.

S'il peut commencer son activité au sein d'une pépinière d'entreprise, « Espaces Aty-



« piques » prévoit que tout franchisé ouvre son agence après un an d'exercice qui se doit, elle aussi, d'être atypique, à l'image des biens vendus. Avec un droit d'entrée de 20 000 euros et des redevances s'élevant à 10% du chiffre d'affaires, chaque franchisé peut espérer réaliser un CA de 400 000 euros par an après deux ans d'exercice. Pour l'aider dans son lancement et son développement, le réseau lui fera bénéficier d'une politique de communication moderne et performante, avec un site web comptant plus de 70 000 visiteurs par mois, des campagnes dans la presse professionnelle et des référencement efficaces.

40 agences à l'horizon 2016

Le franchiseur prévoit d'ouvrir 6 agences en 2014 et 12 agences en 2015. A l'horizon 2016, Espaces Atypiques devrait compter environ 40 agences réparties sur l'ensemble du territoire français, ainsi que sur les villes de Bruxelles et de Genève. « *Lorsque j'ai ouvert ma première agence sur ce créneau novateur dans l'immobilier, explique Julien Haussy, je n'avais pas imaginé créer un réseau de franchise un jour. A présent, face au succès rencontré, je souhaite donner à mon concept une nouvelle dimension.* » Souhaitons-lui les résultats escomptés sur un marché de niche de l'immobilier haut de gamme qui ne semble pas connaître la crise comme les autres. ■ V.L.



Espace Atypique en bref

- Fondateur : Julien Haussy
- Droits d'entrée : 20 000 euros
- Redevances : 10% sur le CA
- CA HT après 2 ans : 400 000 €
- www.espaces-atypiques.com