

Julien Haussy, spécialiste du bien « atypique »

Toulousain de 38 ans, **Julien Haussy** qui a choisi de se spécialiser dans les logements originaux paraît encore un peu étonné de se retrouver à la tête de cette toute jeune entreprise qui se lance maintenant dans la franchise. Il faut dire qu'il a, avant de créer cette affaire avec des amis, pas mal roulé sa bosse. « Des parents qui m'ont fait voyager à travers toute l'Europe », puis une prépa **HEC** qui débouche sur ESC Reims et un MBA à Boston au chapitre études. Il fait ensuite son service comme coopérant pour Alcatel au Pakistan et il reste au sein de la société pour entrer ensuite aux **Caisses d'Epargne** à la direction financière où il doit mettre sur pied une filiale assurances. Le projet n'est pas maintenu, vu la passe très difficile que traverse le groupe et en 2008 il négocie son départ pour fonder sa propre affaire. « Je me voyais bien architecte et je jouais aussi du violon alto. » Mais il ne fera pas du violon sa profession, optant pour l'immobilier : « J'ai toujours eu la passion de l'immobilier. J'avais réhabilité un loft à Pantin et je me suis rendu compte que j'aimais bien dénicher ces



Julien Haussy

biens cachés. J'avais constaté que pas mal d'agences, en particulier dans la région parisienne proposent des lofts, des appartements avec terrasse pour une clientèle qui recherche de l'immobilier contemporain et en particulier des « maisons d'architecte ». Un genre d'habitat qui plaît aujourd'hui parce qu'il correspond à un mode de vie, un espace décloisonné avec 3-4 chambres après la vogue qui se maintient encore des péniches, les chambres de bonnes réunies en appartement sous les combles des immeubles haussmanniens se faisant plus rares et souvent fort peu accessibles -en prix notamment... L'idée qu'il finit par retenir est de lancer un site internet pour Paris et la région parisienne qui ne propose que ces « espaces atypiques » alors que dans la plupart des agences ils voisinent avec

du classique et en le lançant avec un fort soutien publicitaire pour toucher la clientèle d'architectes et de décorateurs visée. « A six, on s'est associés et on a pris une location à Paris, rue des Tournelles, dans le 3^e arrondissement en 2010. En mars 2012, il ouvre une deuxième agence

à Marseille et implante « Espaces Atypiques » à Lyon en juillet 2013.

La clientèle ? En général des étrangers « branchés », beaucoup appartenant au milieu des arts, du cinéma. A Marseille, la clientèle est suisse, belge, parisienne pour moitié et pour moitié locale. A Lyon, clientèle plus classique de cadres aisés mais « on sent, dit-il une volonté des élus de mettre en valeur leur centre-ville, de favoriser la réhabilitation des ateliers de canuts à la Croix Rousse, de travailler sur Villeurbanne. Nouvelle étape, Bordeaux, mais là « nous allons nous lancer avec une franchise. Il ne serait pas raisonnable pour moi d'avoir plus d'agences et nous allons structurer le réseau avec un superviseur pour recruter les franchisés ».

Julien Haussy explique que sa démarche repose sur la formation. « Pour apprendre à fond le métier de franchiseur, **Pascal Lambert**, de **Franchise Expert**, est venu nous épauler comme **Nathalie Desprès** pour la communication. » Biens atypiques ne veut pas dire, en effet, appartement biscornu vendu à prix plus que coquet ni non plus haut luxe. « Pour nous assurer de la qualité des biens proposés nous avons fait à ce jour plus de 100 000 visites. Il faut sélectionner les biens, en refuser et tout examiner en détail. » Pour une clientèle de familles aisées en quête d'un logement qui doit offrir une vraie qualité sans endettement ou charges écrasantes.

M. C-C