

Publi-interview franchiseur

J. Haussy (Espaces Atypiques) : « Espaces Atypiques est une enseigne à part, qui n'a pas de concurrent direct »

06.11.2014, Interview de la rédaction relue par l'enseigne

Espaces Atypiques poursuit son développement en franchise. Présentation du concept et ses perspectives de développement avec Julien Haussy, fondateur et dirigeant.



Quelle est l'originalité de votre concept ?

[Espaces Atypiques](#) est un réseau d'[agences immobilières](#) présentant la particularité de ne **sélectionner que des biens atypiques**, que l'on ne trouve pas ailleurs. Pour les acquéreurs, c'est la garantie de choisir parmi un panel d'appartements ou de résidences de style contemporain et pour les vendeurs, l'opportunité d'offrir une belle vitrine à leur propriété. Dans nos agences, les clients peuvent aussi bien trouver des lofts réaménagés, que des ateliers d'artistes rénovés, des maisons d'architectes ou encore des appartements nichés en plein centre-ville et

bénéficiant d'une terrasse ou d'un patio peu communs. L'enseigne se positionne également sur les biens immobiliers originaux tels que les châteaux d'eau, les péniches et même d'anciens bunkers.

Ce [positionnement](#) nous permet de **capter une large clientèle** : beaucoup de personnes recherchent des biens rares qui font rêver, sans forcément cibler uniquement une catégorie de prestige. Certains biens que nous proposons restent dans une fourchette de prix accessible au grand nombre des acquéreurs. Nous ne souhaitons pas être élitistes.

Quelle est la valeur ajoutée par rapport au marché ?

Espaces Atypiques est une enseigne à part, qui se différencie des réseaux immobiliers "classiques" et "de prestige". Nous n'avons **pas de concurrent direct**, car nous prenons le **parti du design et de l'immobilier contemporain**. Ainsi, nous jouissons aujourd'hui d'une forte notoriété sur ce segment et sommes reconnus comme experts dans ce domaine. Cet atout permet à tout nouveau franchisé de **bénéficier de l'image de l'enseigne** et d'obtenir des

nouveaux mandats dès le démarrage, sans fournir énormément d'efforts. Par ailleurs, notre [concept](#) amène les franchisés à ne travailler qu'avec des biens originaux, plus agréables pour un agent immobilier mordu d'architecture qu'un 2 pièces classique. Et puis les clients, qu'ils soient acquéreurs ou vendeurs, sont passionnés d'art contemporain et d'architecture. Les échanges avec eux sont sympathiques et ne portent pas que sur une question de prix, mais aussi sur la passion qui nous unit.

Enfin, le [retour sur investissement](#) est rapide : au total, c'est-à-dire après [emprunts](#) divers, il faut 55 000 euros pour démarrer. En effet, l'enseigne privilégie un **lancement rapide et efficace** : la première année, le franchisé n'est **pas obligé de trouver un local** et peut concentrer ses investissements sur la publicité afin de se faire connaître dans le département qu'il couvre. Une fois sa notoriété assise, il recherche un local, sans la contrainte de s'installer sur un [emplacement](#) n°1 où les baux commerciaux affichent des tarifs élevés. La seule condition : il faut que le franchisé installe ses bureaux dans un lieu atypique, pouvant à l'occasion accueillir des vernissages.

Quels sont les points-clés de votre accompagnement ?

Bien qu'encore jeune, le réseau [Espaces Atypiques](#) dispose d'une équipe de deux personnes dédiées à l'accompagnement des franchisés tout au long de leur [contrat](#). Ce format nous permet d'apporter un accompagnement de proximité et **une assistance sur-mesure** à tout nouveau porteur de projet nous rejoignant. Conseils en communication, aide au choix du local, formation de 20 jours, audits réguliers, assistance sur le terrain... Il n'y a pas de liste exhaustive des services que le franchiseur apporte aux franchisés, cela s'adapte à chaque situation. En résumé, nous faisons tout pour **faciliter le développement** de nos agences franchisées.

Quel bilan faites-vous de l'année écoulée et quelles sont vos perspectives de développement ?

Espaces Atypiques s'est lancée en franchise cette année et compte deux unités franchisées à Bordeaux (33) et Versailles (78), ainsi que trois agences en propre. D'autres projets sont en cours et nous devrions **atteindre les 4 franchises** d'ici la fin de l'année.

Notre objectif à deux ans : couvrir toutes les grandes agglomérations françaises, tout en ne restant pas fermé aux autres villes. Ainsi, il reste de nombreuses opportunités à saisir sur le territoire national. Aujourd'hui, l'enseigne est présente à Paris, Versailles, Bordeaux, Lyon et Marseille. Toutes les autres grandes villes restent à conquérir.

Quels profils recherchez-vous ?

Pour devenir franchisé Espaces Atypiques, il faut être passionné par le design et l'art contemporain. Il ne faut pas nécessairement venir du milieu de l'[immobilier](#), car nous dispensons une formation complète. En revanche, cet attrait pour l'architecture doit être prégnant. Les futurs franchisés doivent également avoir une première expérience commerciale ou managériale, et être motivés par le projet. Enfin, un **sens aigu du service** est apprécié, car nos agents sont tournés vers le partage et l'écoute du client.