



Réseaux - Franchise

mardi 17 janvier 2017

"On se concentre sur le coup de cœur", Julien Haussy, Espaces Atypiques



Expert en biens contemporains d'exception. Voilà comment Julien Haussy présente le réseau qu'il a fondé, Espaces Atypiques. Il veut être reconnu comme un accompagnateur dans un style de vie plutôt que comme un simple acteur immobilier.

Quelles sont les origines d'Espaces Atypiques ?

J'avais eu l'opportunité de reprendre une agence, mais le format traditionnel ne m'intéressait pas. Je suis passionné d'architecture, d'art contemporain, de design, de déco... J'avais envie de créer une agence qui me ressemble. J'avais d'ailleurs moi-même acheté un loft brut à retaper et je voulais m'adresser à une clientèle qui veuille faire de son achat immobilier un plaisir. C'est comme ça qu'est né le concept d'Espaces Atypiques. Il regroupe des lofts, des maisons d'architecte, des chambres de bonnes revisitées, des appartements de caractère, des biens revisités de manière contemporaine, des péniches... L'idée est d'être différent, original, de se concentrer sur le coup de cœur.

Comment vous faites-vous connaître sur ce marché très ciblé ?

La niche n'est pas si étroite que ça, elle représente 5 à 10 % du marché. Elle gagne du terrain, parce qu'il y a chaque jour des personnes qui retapent un logement, font du contemporain, se passionnent pour l'architecture. Mais il est vrai que pour ce type de biens, il faut connaître les bonnes personnes, s'adresser à elles de manière spécifique, repérer des immeubles avec terrasse, des anciennes usines... C'est une manière différente d'aller trouver des biens, mais nous avons de plus en plus d'entrées spontanées car nous avons mis en place toute une machine de guerre en termes de référencement et de marketing. Le budget publicité représente entre 10 et 15 % de notre chiffre d'affaires. Les vendeurs savent que nous sommes là, et ceux qui ont des biens particuliers aiment avoir affaire à des gens qui les comprennent et qui trouveront la bonne clientèle. Ils savent aussi que passer par un spécialiste permet de gagner du temps et de mieux vendre.

Avez-vous des ambitions pour 2017 ?

Nous sommes jeunes, mais en croissance rapide. A l'heure actuelle, nous regroupons environ 900 biens à vendre au total. Le développement s'est accéléré en 2014 quand j'ai décidé de me structurer en tant que franchiseur. Notre première agence date de 2008. Nous en comptons 18 aujourd'hui, et nous misons sur 25 d'ici un an, avec des ouvertures à Strasbourg, Nice, Toulon et Saint-Tropez, Toulouse notamment, sachant que nous venons d'ouvrir à Montpellier et Avignon, renforçant ainsi notre présence dans le Sud. Le potentiel à terme est d'environ une soixantaine d'agences sur le territoire, chaque agence intervenant sur tout un département.

Comment fonctionne la franchise ?

Nous avons deux types d'agences : grande ou moyenne taille. Les droits d'entrée sont de 25 000 euros hors taxes sur les grandes et 15 000 sur les autres. L'idéal est de disposer d'un apport personnel de 30 000 euros et d'emprunter 30 000 euros. Nos franchisés ne sont pas forcément issus du monde de l'immobilier. Nous proposons de toute façon un accompagnement complet avec notamment une formation sur mesure de six semaines. L'important est d'être passionné, d'aimer l'atypique et le service à la clientèle.

Par Séverine Degalliax

A lire aussi:

- "Comme avec SeLoger, je souhaite faire d'I@D un grand champion", Roland Tripard, I@D France
- "Nos valeurs : la bienveillance et l'écoute", Stéphane Plaza



Le Top 10 des offres d'emploi les plus cliquées de la semaine

- **Charge(e) de support clients**
BureauxLocaux.com Paris 7e (75)
- **Negociateur(trice)**
Emile Garcin Perigord / Lot et Garonne
- **Negociateur immobilier (H/F)**
Sextant France & International France
- **Commercial sédentaire B to B (H/F)**
La Boite Immo Hyeres (83)
- **Negociateurs (trices) en immobilier**
Stephane Plaza Immobilier Pontoise (95)
- **Responsable d'agence (H/F)**
Credit Agricole Immobilier Montrouge (92)
- **Negociateur Location (H/F)**
Foncia Saint-Germain-en-Laye (78)
- **Expert Junior en Immobilier d'Entreprise (H/F)**
JLL Lyon (69)
- **Charge(e) de communication**
Spirit Clichy (92)
- **Mandataire en immobilier (H/F)**
IAD France Valence (26)

Transférer cet article à un ami

Votre adresse e-mail:

Les adresses de vos amis (une adresse par ligne):

Votre commentaire:

TRANSFÉRER

Partager sur



Sur le même sujet

- 3 min avec Eric Longuépée, fondateur, Simply Move
- Grâce à MyNotary, Proprietes-privées.com dématérialise le compromis de vente
- Se faire connaître : l'offre d'Ubiflow qui gagne à être connue
- Une plateforme plus luxueuse pour Belles Demeures
- Les cinq clichés qui collent à la peau des agents immobiliers
- Explorimmo élargit son offre 3D dédiée à l'immobilier
- "Notre plateforme permet de trouver l'affaire ou l'acquéreur idéal", Byzerpro
- L'offre d'emploi de la semaine : Chargé(e) de support clients, BureauxLocaux, Paris
- "En 2017, nous déploierons la visite virtuelle", Thierry Caminati, Swixim international
- Tribune - 5 idées reçues sur le homestaging, par Karine Alves
- Avec ses nouveaux services, Orpi prend le virage de l'immobilier on-demand"
- Le Top 10 des villes où les prix ont monté en 2016
- L'offre d'emploi de la semaine : Négociateur, Emile Garcin, Périgord
- 3 min avec Jean-David Lepineux, co-fondateur, Opinion System
- Kadran invente les enchères dégressives dans l'immobilier
- "Be-Bot est le premier chatbot immobilier vraiment intelligent", BeYat
- Les vidéos en live ont-elles un avenir dans l'immobilier ?
- Satisfaction client dans l'immobilier : 4 infos à retenir de l'étude Ifop
- Passé 3 mois, Homeloop rachète les biens invendus
- Paroles d'agents : "Avec Monbien.fr, je diffuse mes annonces sans aucune limite", Stéphane Zwingelstein, Staub Immobilier