



Une autre conception de l'habitat

Dans un marché immobilier bordelais en tension, Espaces Atypiques a su se faire une place en proposant des biens qui sortent de l'ordinaire.

Cette agence immobilière, spécialisée dans la vente des biens atypiques et contemporains, a été fondée en 2008 par Julien Haussy. Mais c'est Clément Kaufmann qui a ancré le concept Espaces Atypiques à Bordeaux en 2014.

« Après une dizaine d'années de vie professionnelle à Paris, où j'avais mon agence immobilière, j'ai eu envie de revenir dans ma ville d'origine. Je connaissais Julien et lui ai proposé d'ouvrir, en franchise, son concept immobilier ici », rembobine Clément Kaufmann, directeur d'agence. Depuis, le réseau Espaces Atypiques ⁽¹⁾ s'est bien développé et compte 25 agences dont 3 en propre sur toute la France. Elles seront 30 en 2018.

« Notre spécificité est d'être spécialisés dans une niche : lofts, anciens espaces transformés, appartements décrochés, maisons d'architecte. Et de savoir répondre aux attentes de nos clients. Ils viennent à la recherche de biens différents, d'un coup de cœur. Nous avons la technique, nous connaissons les démarches à faire lorsqu'on veut rénover. C'est ce qui plaît

aux clients », reconnaît Clément Kaufmann.

Espaces Atypiques n'est pas une agence de luxe ou de prestige. Les prix des biens débutent à 300.000 euros et peuvent aller jusqu'à 1,5 million d'euros, voire au-delà pour certains. « Nous ne fournissons pas des produits clés en main. Mais on peut permettre aux clients de se projeter sur un espace grâce à la 3D et à une collaboration avec une entreprise extérieure. Et nous avons un architecte dans nos locaux », souligne Clément Kaufmann, présent également sur le Bassin d'Arcachon depuis 2016.

Six collaborateurs composent l'équipe, trois autres devraient les rejoindre en octobre et un de plus en 2018. Le chiffre d'affaires a doublé par rapport à 2016. « Faire partie d'un réseau nous apporte de la visibilité. Nous sommes très présents sur les réseaux sociaux. Notre budget communication est important : 50.000 € en 2017, 90.000 € budgétisés pour 2018. Actuellement, nous avons 500 clients en recherche active sur notre site bordelais. »

Bordeaux et l'esprit village

80 % des clients sont des Parisiens ou venant d'autres régions : « Des cadres sup, des professions libérales et des personnes qui donnent beaucoup d'importance à leur intérieur car ils reçoivent beaucoup et veulent un endroit qui leur rassemble. Ils ont tous une âme d'artiste, détaille Clément Kaufmann. Et Bordeaux a la cote. Nous sommes arrivés au bon moment. Aujourd'hui, les gens nous proposent des biens à la vente. Mais nous faisons également de la prospection car les biens partent très vite. » Les clients cherchent « l'esprit village », comme dans certains quartiers de Paris. « Les Chartrons, c'est le Marais ! Même sensation à Nansouty, à la Barrière du Médoc ou au Bouscat. »

Chez Espaces Atypiques, chaque collaborateur a son secteur. « Cela permet de connaître le quartier et ses commerçants, d'éviter la concurrence et de faciliter l'ambiance au sein de l'équipe », se félicite Clément Kaufmann, pour qui l'avenir de l'immobilier passe par « l'agence de proximité et l'agence spécialisée ».

Anna DAVID

(1) A ce jour, l'agence de Bordeaux-Arcachon-Cap Ferret représente un CA de 830 000 € (prévisionnel 2017 : 900 000 € et 1,2 million d'euros pour 2018), un volume de transaction de 20 M€, 80 mandats en cours (environ 140 par an)



Clément Kaufmann à l'entrée de l'agence bordelaise, nichée dans un ancien chai où, trois fois par an, il organise des ARTypiques (expos) réunissant entre 150 et 250 personnes.