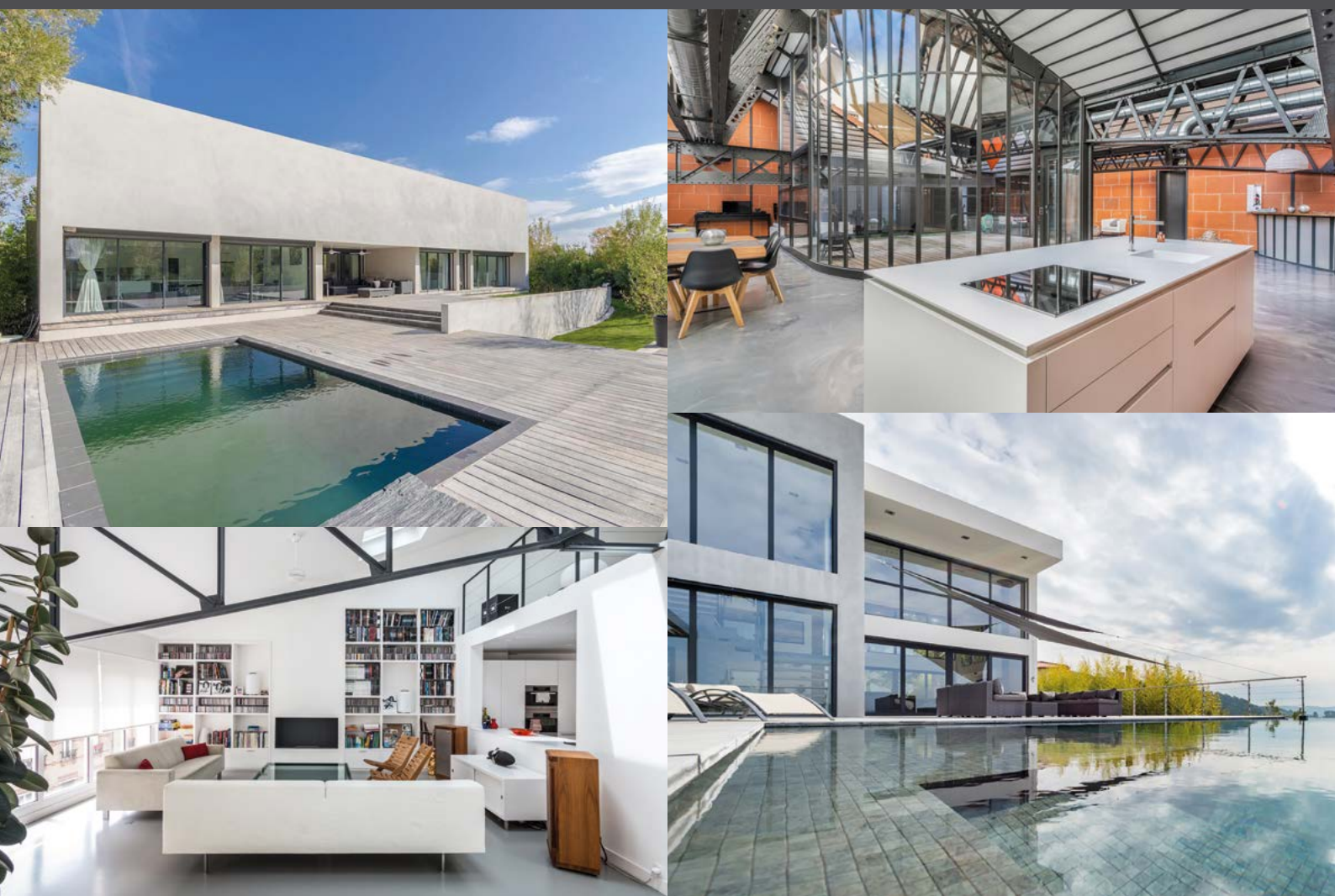




ESPACES ATYPIQUES

FRANCE

D O S S I E R D E P R E S S E



LE RÉSEAU IMMOBILIER EXPERT

EN BIENS CONTEMPORAINS D'EXCEPTION

www.espaces-atypiques.com



SOMMAIRE

01

UN CONCEPT «ATYPIQUE»

p. 3

- 1.1. Un concept original sur le marché de l'immobilier
- 1.2. Des clients pour des biens d'exception
- 1.3. Le portrait du fondateur

02

DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT MAÎTRISÉS

p. 5

- 2.1. Les grandes dates
- 2.2. Un marché porteur
- 2.3. Les objectifs de développement
- 2.4. L'évolution du chiffre d'affaires et du nombre d'agences

03

LA FRANCHISE COMME MODÈLE ÉCONOMIQUE

p. 7

- 3.1. Le profil du franchisé
- 3.2. La formation et l'accompagnement

04

CARTE D'IDENTITÉ

p. 9

- 4.1. La carte d'identité
- 4.2. Les implantations

UN CONCEPT «ATYPIQUE»

1.1. UN CONCEPT ORIGINAL SUR LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Réseau immobilier au positionnement original, Espaces Atypiques se développe en franchise. Il propose des lieux ayant pour point commun leur aspect «atypique» : duplex, loft, atelier, maison d'architecte, appartement de caractère, péniche, appartement terrasse...

Il s'agit d'un réseau dynamique et motivé, dont le but est de dénicher et faire découvrir des biens d'exception qui reflètent l'expertise des agents immobiliers d'Espaces Atypiques, et qui expriment bien leur sensibilité pour le design et l'architecture.

1.2. DES CLIENTS POUR DES BIENS D'EXCEPTION

Espaces Atypiques s'adresse aussi bien aux acheteurs qu'aux personnes souhaitant vendre des biens immobiliers :

L'ACQUÉREUR TYPE est en quête d'un lieu de vie original, d'un bien à transformer ou remettre en état. Il cherche un conseiller attentif à sa demande et pouvant lui proposer des biens en accord avec ses envies et ses passions.

LE VENDEUR TYPE propose généralement un bien immobilier qu'il vient de réhabiliter ou de rénover.

Ils ont tous un point commun : la passion pour l'art, le design, les endroits lookés qui ne laissent pas indifférents... Ils apprécient aussi pouvoir inscrire leur petite touche personnelle dans le logement qui les intéresse et n'hésitent donc pas à entreprendre des travaux de rénovation ou de réhabilitation après leur achat.

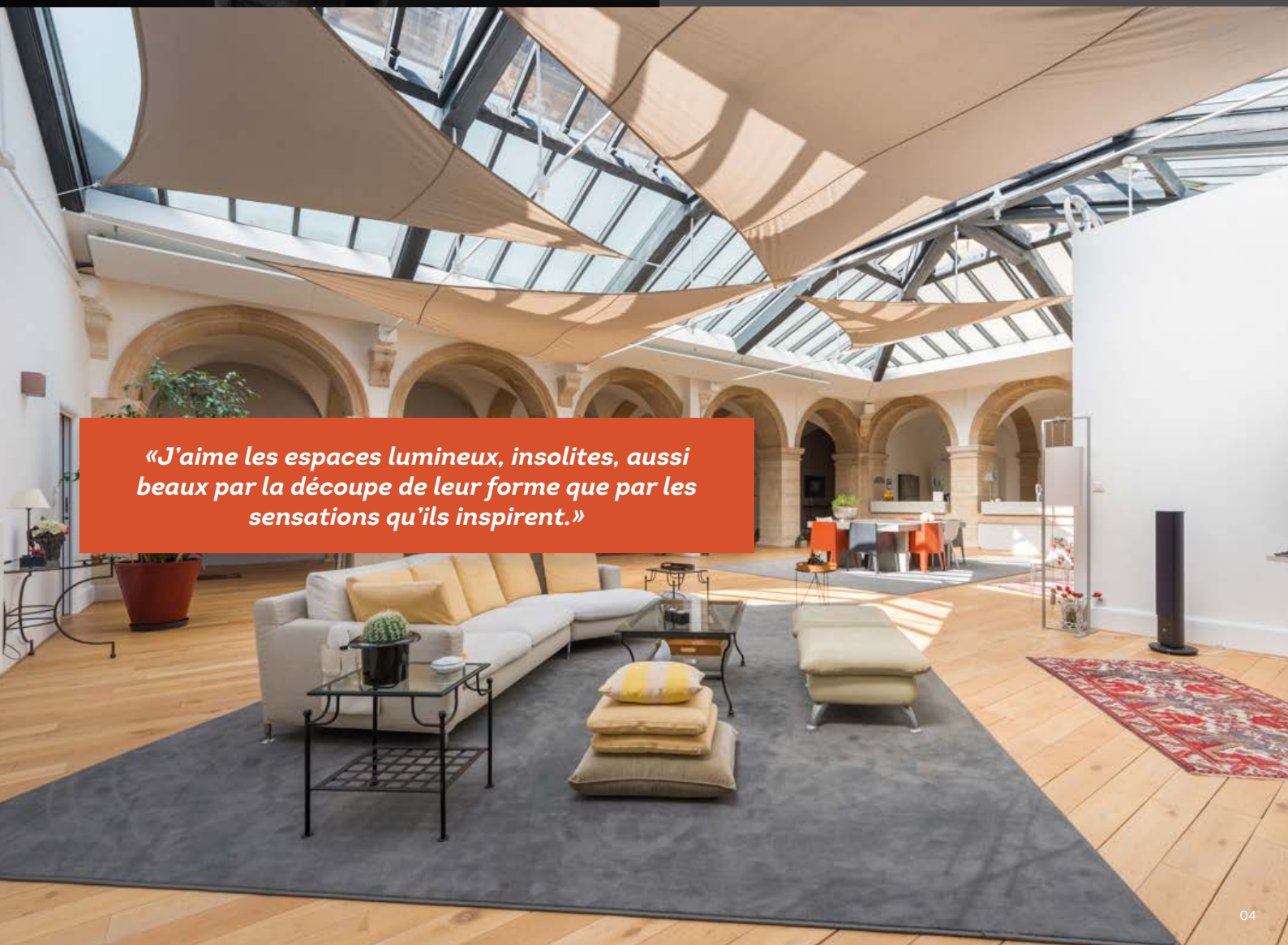
Exigeants, ils ont besoin que leurs attentes soient comprises et préfèrent s'adresser directement à des professionnels affichant la même sensibilité.

Leur démarche s'inscrit d'ailleurs dans la tendance actuelle. En effet, on constate une passion de plus en plus forte chez les français pour la décoration, la rénovation, l'ambiance générale de la maison et la recherche de qualité. L'expansion des magazines et des émissions dédiées à ces thématiques en sont la preuve.



1.3. LE PORTRAIT DU FONDATEUR

Le concept d'Espaces Atypiques a été imaginé et créé par Julien Haussy, un passionné d'architecture et de design. Avant de monter son entreprise, il a étudié le commerce (Prépa HEC, Sup de Co Reims Neoma, MBA à Northeastern University à Boston). Après 10 ans d'expérience dans la finance et la stratégie, il décide de quitter cette carrière toute tracée pour réaliser son rêve : transformer sa passion en métier. Fort de ses qualités managériales et de gestionnaire, il se lance dans l'entrepreneuriat en créant Espaces Atypiques. Dès son plus jeune âge, Julien Haussy est fasciné par l'architecture, et l'immobilier a toujours été une composante essentielle de sa vie. A titre personnel, il a réalisé plusieurs opérations immobilières, notamment la réhabilitation complète d'un loft et d'une maison en région parisienne.



«J'aime les espaces lumineux, insolites, aussi beaux par la découpe de leur forme que par les sensations qu'ils inspirent.»

DES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT MAÎTRISÉS

2.1. LES GRANDES DATES

2008

Création en avril de la première agence pilote d'Espaces Atypiques par Julien Haussy. Secondé par une équipe de sept personnes, il consacre tout son temps au développement de l'activité de son agence parisienne, aussi bien dans Paris intra-muros qu'en Ile-de-France.

2012

Ouverture de la deuxième agence Espaces Atypiques, à Marseille, à la Cité Radieuse du Corbusier.

2013

Ouverture de la 3^{ème} agence en propre à Lyon. Fort des bons résultats de ses trois agences, Julien Haussy décide de développer son concept en franchise.

2014

Ouverture de la première agence franchisée du réseau Espaces Atypiques à Bordeaux (33) suivie de l'aventure des Yvelines (78).

2015

Le réseau accélère son développement avec l'ouverture de 7 agences : Lille (59), Annecy (74), Nantes (44), Biarritz (64), Grenoble (38), Val d'Oise (95) et Deauville-Caen (14).

2016

Ouvertures de 7 agences : Aix-en-Provence (13), Arcachon (33), Montpellier (34), La Baule (44), Paris Rive Gauche (75), Avignon-Luberon (84) et Saint-Tropez-Toulon (83).

2017

Ouverture de 6 agences : Nice-Côte d'Azur (06), Bourgogne (71), Toulouse (31), Savoie (73), Strasbourg (67) et Seine et Marne (77)

2018

Ouverture d'Angers (49), Rouen (76), La Rochelle (17), Picardie (60 - 80) et Drôme Ardèche (26 et 07). D'autres agences suivront...



2.2. UN MARCHÉ PORTEUR

Au sein du marché de l'immobilier, le segment des lieux atypiques est très porteur. Précurseur dans le domaine, Espaces Atypiques est un acteur clé du secteur. En peu de temps, il a pu démontrer son fort niveau d'expertise sur ce segment de marché.



«Depuis quelques années, nous constatons une hausse du nombre de biens hors-normes en France. L'action de certaines municipalités a largement contribué à accentuer le phénomène. En effet, elles tentent de réaménager leur espace urbain en réhabilitant d'anciens sites industriels, par exemple, afin de redonner un certain dynamisme à la ville, et faire resurgir le patrimoine oublié. Ainsi, elles attirent de nouveaux résidents et augmentent le nombre de touristes.»



2.3. LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT

Conscient que le segment du marché de l'atypique est en plein essor, Julien Haussy voit les choses en grand pour le développement de son réseau. Précurseur dans ce domaine, il souhaite devenir rapidement une enseigne référence. Dans cet esprit, Espaces Atypiques a conclu des partenariats avec d'autres agences immobilières qui préfèrent le contacter pour faire estimer les biens atypiques qu'elles possèdent à la vente. Car on ne peut pas s'improviser expert en ce domaine. Les niveaux d'investissement sont importants et la clientèle particulièrement exigeante. Une estimation au plus juste du bien est donc indispensable pour réussir à le vendre.

Fort d'un démarrage très réussi de son réseau, Espaces Atypiques entend maîtriser son développement et s'adosser sur des franchisés correspondant parfaitement à l'éthique du concept. **Fort d'un nombre croissant de candidats à la franchise, il prévoit l'ouverture de 6 à 8 nouvelles agences en 2018.** Le nombre d'agences ne devrait cesser de croître au cours des prochaines années pour atteindre, à terme, 50 à 60 agences franchisées implantées essentiellement dans les villes de grande et moyenne importance.

Un développement à l'étranger est également fortement envisagé dans un second temps.

2.4. L'ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DU NOMBRE D'AGENCES

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre d'agences	3	5	12	19	25	30
Chiffre d'affaires	1,7 M€	2 M€	3,3 M€	5,1 M€	9,7 M€	15 M€

LA FRANCHISE COMME MODÈLE ÉCONOMIQUE

3.1 LE PROFIL DU FRANCHISÉ

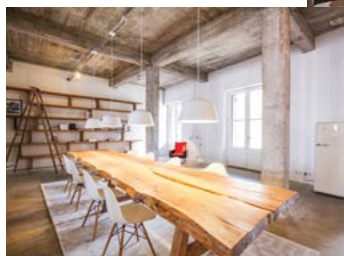
Le franchisé doit être titulaire d'un BTS ou IUT «Immobilier», ou d'un diplôme dans les secteurs économiques, juridiques ou commerciaux.

Passionné par l'architecture, la décoration, le design, il doit posséder une forte sensibilité artistique. Doté d'un sens du relationnel, il doit être capable d'accompagner les clients tout au long du processus de vente. Son professionnalisme et sa connaissance de son marché local lui permettent de mener à terme, avec succès, les projets qui lui sont confiés.

Il doit aussi bénéficier d'une capacité de négociation commerciale et de management afin de pouvoir motiver et gérer ses équipes.



Agence Bordeaux



Agence Paris Rive Gauche



Agence de Nantes

3.2 LA FORMATION ET L'ACCOMPAGNEMENT

Afin d'être préparé au mieux, chaque franchisé reçoit une formation de 25 jours étalée sur 6 semaines (16 jours de théorie et 9 jours de pratique). Cet accompagnement demeure spécifique aux types de biens que propose Espaces Atypiques et au profil d'une clientèle plus exclusive.

La formation se déroule en 6 temps :

MODULE 1 Un style, une philosophie	Présentation du concept, des types de biens et de clients rencontrés, outils disponibles, argumentation, logiciel de transaction immobilière utilisé.
MODULE 2 Le métier d'agent immobilier	Avec les clients vendeurs : prospection, mandat, photos, suivi régulier des vendeurs. Avec les clients acquéreurs : appels entrants, visites, suivi complet de l'offre à la négociation, psychologies de vente, location et chasse.
MODULE 3 Autour de l'Immobilier	Photo, notaires, diagnostiqueurs, courtiers.
MODULE 4 Culture générale	Les grandes thématiques rencontrées : architecture, urbanisme, bâtiment et construction, design, art contemporain et mobilier.
MODULE 5 Techniques commerciales et PNL	Traitement des objections, déroulement d'un rendez-vous type, le closing.
MODULE 6 Directeur d'agence	Administration, finances, législation, management, communication, reporting, tenue de l'agence et mise en valeur des biens.

C'est à l'issue de la formation que sera remis au franchisé un manuel complet ainsi que l'ensemble des documents utilisés pendant la formation. Le but étant d'accompagner au maximum le nouveau directeur dans le processus de création de son agence. Il sera suivi par un superviseur durant les grandes étapes de la mise en place de la franchise. Il lui apportera son expérience et sa connaissance du concept et du marché afin d'apprendre les techniques et le savoir-faire du réseau Espaces Atypiques.

CARTE D'IDENTITÉ

4.1 LA CARTE D'IDENTITÉ

RAISON SOCIALE	Espaces Atypiques Développement
ENSEIGNE	Espaces Atypiques
DATE DE CRÉATION	Avril 2008
LANCEMENT EN FRANCHISE	Janvier 2014
FORME JURIDIQUE	S.A.R.L
DIRIGEANT	Julien Haussy (fondateur)
SIÈGE SOCIAL	64 rue des Tournelles, Paris 3
TÉLÉPHONE	01.42.71.03.84
SITE INTERNET INSTITUTIONNEL	www.espaces-atypiques.com
SITE INTERNET FRANCHISE	www.franchise-espaces-atypiques.com
CHIFFRE D'AFFAIRES RÉSEAU	9,7 M€ en 2017
NATURE DU CONTRAT	Franchise
DURÉE DU CONTRAT	9 ans
EXCLUSIVITÉ TERRITORIALE	Oui
DROITS D'ENTRÉE	15 à 25 000 € HT selon la zone concédée
INVESTISSEMENT INITIAL TOTAL	50 à 60 000 € HT selon la zone concédée
CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA FRANCHISE APRÈS 2 ANS	400 000 € HT
REDEVANCE D'EXPLOITATION	Fixe, progressive et plafonnée (base : 8% du chiffre d'affaires HT)
REDEVANCE DE COMMUNICATION	600 à 1000 € HT mensuel

4.2 LES IMPLANTATIONS

SITE PILOTE & SIÈGE SOCIAL D'ESPACES ATYPIQUES				
75003	Paris Rive Droite	64 rue des Tournelles	01 42 71 03 84	S
IMPLANTATIONS				
06200	Nice/Côte-d'Azur	1 place du pin, Joya lifestore	04 93 18 20 04	F
13008	Marseille	Cité radieuse Le Corbusier 3ème rue, 280 Boulevard Michelet	04 91 32 51 66	F
13100	Aix-en-Provence	67 Cours Mirabeau	04 91 32 51 66	F
14000	Deauville-Caen	26 avenue de Thiès – Péricentre III	02 31 06 10 33	F
17000	La Rochelle	24 rue du Bastion Saint-Nicolas	05 46 28 09 94	F
26000	Drôme/Ardèche	34 rue du docteur Abel, 26000 Valence	04 75 08 69 32	F
31000	Toulouse	6 boulevard Lazare Carnot	05 34 43 90 35	S
33120	Arcachon	15 avenue Général de Gaulle	05 35 54 43 06	F
33000	Bordeaux	175 rue du Jardin Public	05 35 54 43 06	F
34935	Montpellier	418 rue du Mas de Verchant – BP 12	04 99 63 11 29	S
38000	Grenoble	7 rue Dominique Villars	04 76 24 46 19	F
44000	Nantes	3 place de la Monnaie	02 40 03 20 48	F
44505	La Baule	1 Allée du Parc de Mesemena Bât. A CS 25 222	02 85 52 48 66	F
49100	Angers	25 rue Lenepveu	02 52 35 27 27	F

S = Succursale – F = Franchise



4.2 LES IMPLANTATIONS

59000	Lille	16 place du Général de Gaulle	03 20 12 32 11	F
64200	Biarritz	98 rue d'Espagne	05 59 47 56 35	F
67000	Strasbourg	9 Place Kléber	03 88 52 27 94	F
69400	Villefranche Beaujolais	45 rue d'Alma Villefranche-sur-Saône	04 78 94 51 15	F
69006	Lyon	11 cours Vitton	04 78 94 51 15	S
71000	Bourgogne/Mâcon	5 bis rue Mathieu	07 89 99 87 19	F
73000	Savoie	725 Faubourg Montmélian 73000 Chambéry	04 50 33 76 78	F
74000	Anancy	Centre Bonlieu 1 place Jean Jaurès	04 50 33 76 78	F
75007	Paris Rive Gauche	207 boulevard Saint-Germain	01 85 73 66 13	S
76000	Rouen	53 Bis boulevard des Belges	02 78 77 54 13	F
77300	Seine et Marne	3 rue Paul Tavernier 77300 Fontainebleau	01 46 71 95 74	S
78000	Yvelines - Versailles	9 rue Roger de Nezot - 78100 Saint-Germain-en-Laye	01 85 73 66 13	F
80000	Picardie	72 avenue des Jacobins, 80000 Amiens	03 22 92 43 40	F
83990	Saint-Tropez-Toulon	9 boulevard Louis Blanc	07 60 34 15 85	S
84000	Avignon	2B avenue John Stuart Mill	04 84 51 05 61	F
95230	Val d'Oise - Soisy-sous- Montmorency	3 Avenue du Général Leclerc	01 39 34 70 30	F

S = Succursale - F = Franchise





ESPACES ATYPIQUES
FRANCE