

## Espaces Atypiques enregistre une croissance record !



**Le réseau d'agences immobilières Espaces Atypiques, qui fêtera ses 10 ans au mois d'avril, a affiché une croissance exceptionnelle de 91 % en 2017. Après avoir réalisé un chiffre d'affaires de près de 10 millions d'euros, le réseau de franchises place la barre encore plus haut en 2018. Il se donne l'objectif d'atteindre les 16 millions d'euros de revenus d'ici la fin de l'année.**

En 10 ans, Espaces Atypiques a profondément changé de visage. De 3 agences en 2013, il en compte désormais 26, à ce jour. En 2017, le groupe a ouvert de nouvelles adresses à Saint-Tropez, Toulon, Nice.... La franchise ne s'arrêtera pas là puisque d'autres agences devraient prochainement ouvrir à Rouen, La Rochelle, en Picardie et en Drôme-Ardèche. Espaces Atypiques cible principalement les grandes agglomérations mais souhaite particulièrement renforcer sa présence dans certaines régions. « *Nous aimerions nous développer un peu plus en Bretagne, à Rennes, Vannes et Quimper par exemple. Nous souhaitons aussi nous étendre à l'Est, à Metz et Nancy, dans une ville d'Essonne, ainsi qu'à Perpignan et Tours* », détaille Alexandra Hyron, directrice du réseau Espaces Atypiques. D'ici la fin de l'année, la franchise table sur une quarantaine d'agences.

### 27 jours pour apprendre les ficelles du métier

Espaces Atypiques se positionne sur la vente de bien hors-normes tels que des ateliers d'artiste, des maisons d'architecte ou encore des chapelles rénovées en duplex. Cette niche a permis au groupe de réaliser un chiffre d'affaires de 9,7 millions d'euros en 2017, soit une croissance record de 91 % par rapport à 2016 ! Et le réseau souhaite faire encore mieux cette année en atteignant 16 millions d'euros. Des chiffres qui devraient attirer un bon nombre de franchisés... Pour rejoindre le réseau, seul mot d'ordre : la passion. « *Nos franchisés ne sont pas forcément issus du monde de l'immobilier. Certains étaient avocats ou encore dans les ressources humaines. Nous avons donc des profils différents que nous accompagnons dans la découverte du métier avec une formation de 6 semaines* », explique Alexandra Hyron. Cette formation de 27 jours permet à la fois de présenter le concept du réseau, de voir ou revoir les bases du métier d'agent immobilier, mais aussi d'apprendre les bases de l'architecture et du design. « *Nous voulons que notre formation soit la plus complète*



[Visualiser l'article](#)

*possible pour qu'ils puissent développer leur agence en ayant tous les outils en main », souligne-t-elle. Le droit d'entrée est compris entre 15 000 et 25 000 euros HT, selon la zone choisie par le franchisé, qui pourra ensuite exercer à l'échelle d'un département.*

### **Un gros budget dédié à la communication**

Côté communication, le réseau met toutes les chances de son côté avec un budget total d'1,2 million d'euros en 2017. Le groupe communique essentiellement sur le web et dans la presse spécialisée de décoration et d'architecture afin de faire partie de l'art de vivre de ses clients. Sur le web, sa stratégie porte ses fruits puisque l'audience du site est en progression, atteignant 1,6 million de pages vues par mois. « *En plus des titres immobiliers, nous avons en effet choisi de communiquer dans les journaux que lisent nos clients. Très souvent, nous retrouvons, sur la table du salon d'un de nos vendeurs, un magazine dans lequel nous avons fait une publicité* », raconte Alexandra [Hyron](#).