

www.observatoiredefranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 7



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

Espaces Atypiques met le cap sur l'international grâce à un contrat de master-franchise

C'est dans le nouveau flagship du réseau, situé en plein cœur du Marais, à Paris, et pensé par les architectes et décoratrices d'intérieur Gaëlle Cuisy et Karine Martin que Julien Haussy, fondateur d'Espaces Atypiques, a annoncé que son enseigne visait désormais l'international grâce à la master-franchise.

Les chiffres sont impressionnants pour cette franchise créée il y a un peu plus de dix ans en pleine crise immobilière : 20 millions d'euros de chiffre d'affaires, 250 collaborateurs et 40 agences, dont 28 franchises, toutes spécialisées dans la transaction de biens contemporains et atypiques. Mais il est désormais temps d'aller plus vite et plus loin. « *Nous sommes à une étape charnière de notre développement. En capitalisant sur nos forces et nos valeurs, comme la passion, l'humain, le travail, l'humilité ou l'ouverture d'esprit, nous sommes prêts à accroître notre présence et à renforcer nos parts de marché* », explique Julien Haussy, le fondateur d'Espaces Atypiques.



Multiplier par 10 le chiffre d'affaires du réseau dans les 10 ans

www.observatoiredelafranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 7



[Visualiser l'article](#)

L'objectif est clair pour le réseau : conserver son avance, devenir le leader international de l'habitat atypique et permettre à tous et partout l'accès aux lieux de vie atypiques. « *Nous souhaitons devenir l'acteur référent et incontournable sur notre segment de marché* . » Pour cela, l'enseigne a mis en place le plan 10² qui consiste à multiplier par dix le chiffre d'affaires du réseau dans les dix ans et à passer de 1 000 à 10 000 transactions. Espaces Atypiques vise donc les 200 millions d'euros CA d'ici 2029.



Implanter trois à quatre fois plus d'agences

Pour y parvenir, l'enseigne souhaite multiplier son nombre d'agences, en France et à l'international, multiplier le nombre de collaborateurs, augmenter le CA par négociateurs, développer des activités supplémentaires et lancer un service de conciergerie. « *Nos axes de développement stratégiques sont bien identifiés : il s'agit de faire grandir nos agences et renforcer notre maillage, de parfaire notre qualité de service avec une conciergerie dédiée à nos clients, de développer nos activités actuelles avec par exemple la chasse immobilière, la location saisonnière ou la location éphémère et mettre le cap à l'international d'ici l'année prochaine grâce à la master-franchise* », indique Julien Haussy. Un programme chargé pour l'enseigne qui a à cœur de conserver son ADN et son développement mixte.

Un nouveau vaisseau amiral pour la franchise Espaces Atypiques

C'est en plein cœur du Marais, à Paris, qu'Espaces Atypiques a inauguré son nouveau flagship. Après Baptiste Rischmann et Guillaume Gibert, qui avaient travaillé sur l'agence Paris Rive Gauche, c'est au tour de Gaëlle Cuisy et Karine Martin d'avoir œuvré pour l'enseigne immobilière dédiée aux biens atypiques. Après plus d'un an de travaux, l'agence Paris Rive Droite et le siège social d'Espaces Atypiques ne sont pas de simples bureaux mais bien un lieu de vie à l'image des biens proposés par la marque. Une agence qui ne ressemble pas à une agence, comme le souhaitaient les équipes d'Espaces Atypiques, avec des espaces de circulation fluide, en transparence mais garantissant une certaine intimité entre les bureaux, et une belle luminosité grâce aux baies vitrées. « *Notre nouveau siège est fidèle à notre ADN et à notre concept. C'est une véritable vitrine de notre travail, de notre savoir-faire et de notre expertise* », conclut Julien Haussy. Après l'ouverture de ce nouveau flagship, une nouvelle agence devrait rapidement voir le jour à Paris, Bd Haussmann. Karine et Gaëlle, les architectes, en supervisent actuellement les travaux.

Ouvrir une franchise Espaces Atypiques, quelques chiffres

www.observatoiredefranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 7



[Visualiser l'article](#)

Droit d'entrée : 15 à 25 000 euros HT selon la zone concédée

Investissement initial total : 50 à 60 000 euros HT selon la zone concédée

Chiffre d'affaires après deux ans : entre 400 et 600 000 euros HT