

Ces agences ont choisi un marché de niche : et si elles avaient raison ?

Belles demeures, immobilier atypique, spécialiste du coliving, référent du marché espagnol ou de l'immobilier rural : de nombreux professionnels choisissent la spécialisation. Une belle façon de sortir du lot, dans un marché où les opportunités se font plus rares !



À l'instar de l'Agence, certains professionnels se spécialisent dans l'immobilier de prestige.

Sommaire

1. [Ukan : l'expert immobilier en biens de coliving](#)
2. Terres & domaines : l'agence spécialisée dans le monde rural
3. [Espaces Atypiques](#) : l'immobilier de charme
4. L'agence : une nouvelle référence dans l'immobilier de prestige
5. Olé immobilier : l'agence des amoureux des côtes espagnoles
6. Terrasses et Jardins : l'expert du logement avec espaces verts

Ukan : l'expert immobilier en biens de coliving

Le coliving, vous en avez déjà entendu parlé ? **Ce nouveau mode de cohabitation est de plus en plus plébiscité** par les étudiants et les jeunes actifs, habitants des grandes villes. Le but : partager les frais d'habitation qui peuvent être assez lourds et vivre l'expérience de la communauté, en profitant d'espaces privés.

Une agence immobilière spécialisée dans la commercialisation de biens de coliving, c'est le défi que s'est lancé Paul Tuauden, tout récemment en 2022. « *Tout d'abord chez Ukan, côté acquisition, nous conseillons des investisseurs qui recherchent des biens à acquérir afin de les convertir en espace de coliving. À l'appui de leur cahier des charges, nous effectuons une recherche sur des biens déjà existants qui peuvent être transformés et réaménagés. Contrairement à ce que l'on peut imaginer, ce type de biens existe bel et bien en Île-de-France et même dans Paris intra-muros* », précise le gérant. L'agence qui a un an à peine, en est à ses prémices, mais Paul Tuauden est plutôt optimiste pour la suite. Et il a sans doute raison, compte tenu du marché locatif de plus en plus tendu !

Terres & domaines : l'agence spécialisée dans le monde rural

Olivier Michot et Yann Gaudry sont deux associés qui se sont récemment lancés dans l'immobilier rural. Ils ont ouvert leur agence Terres & Domaines, en 2022, depuis l'Indre et le Cher. « **Une agence spécialisée en conseil et en transmission de domaines agricoles, forestiers et ruraux** », précisent les deux hommes. Fermes, terrains agricoles, terrains viticoles, étangs, massifs forestiers, manoirs, maisons de campagne : les types de biens vendus ne sont nécessairement ceux qu'on rencontre habituellement. Néanmoins, ils feraient rêver n'importe quel amoureux de la nature.

Anciens salariés de la société d'aménagement foncier et d'établissement rural (Safer), les deux entrepreneurs savent de quoi ils parlent et ils rêvaient de se mettre à leur compte. C'est désormais chose faite. Et les agences immobilières dans le rural se comptent les doigts d'une main. Il y a donc de quoi faire. Pour l'heure, la société a l'ambition de s'agrandir et ils viennent tout juste de recruter quatre conseillers fonciers. Preuve que ce marché de niche compte de belles opportunités !

Espaces Atypiques : l'immobilier de charme

L'engouement pour les biens atypiques et l'immobilier hors norme est bien connu aujourd'hui. Mais si ce marché de niche s'est largement démocratisé ces dernières années, l'offre est large et peut accueillir divers acteurs. Loft. Moulins. Corps de ferme. Hôtels particuliers. Anciennes églises. **Ces biens non-conventionnels séduisent pour leurs grands volumes, leurs caractères, et leurs histoires**.

L'agence Espaces Atypiques, lancée en 2008 par Julien Haussy, est aujourd'hui un réseau d'agences présent partout sur le territoire (84 agences dans 62 départements). Ses 600 collaborateurs ont à cœur de débusquer les biens les plus singuliers pour répondre au cahier des charges de leurs clients.

L'agence : une nouvelle référence dans l'immobilier de prestige

La famille Kretz, vous n'avez pas pu passer à côté. Leur programme TV, L'Agence, sur l'immobilier de luxe, a récemment entamé sa quatrième saison. Une saison, sous le signe du voyage et des transactions à l'international.

Sandrine et Olivier Kretz se sont lancés sur ce marché de niche en 2007, alors qu'ils recherchaient une maison pour y vivre, à Boulogne. Désormais, leurs quatre enfants sont à leur côté dans cette belle aventure. Et, c'est une affaire qui marche ! Il faut dire que l'immobilier de luxe ne connaît la crise et possède de nombreuses opportunités. L'année 2022 est d'ailleurs une année record avec 1,61 milliard d'euros de volume de vente. C'est plus qu'en 2021.

Pour se lancer dans l'immobilier de prestige, il convient d'avoir un bon carnet d'adresses, une formation en immobilier de luxe, une maîtrise pointue des techniques de négociation, et un bon niveau en langues étrangères, avec au moins la maîtrise de l'anglais.

Olé immobilier : l'agence des amoureux des côtes espagnoles

Avec son petit nom qui rappelle un peu la corrida ou un spectacle de Flamenco, **l'agence Olé immobilier , accompagne les francophones qui ont un projet d'achat en Espagne** . Investisseurs ou acquéreurs en résidence principale ou secondaire, il y a effectivement un besoin, car le pays attire de nombreux Français. L'agence intervient à chaque étape des projets avec un accompagnement personnalisé. La barrière de la langue et les spécificités administratives ne sont plus un obstacle !

Actuellement, présente à Valence, l'agence ambitionne d'ouvrir deux nouvelles antennes : une à Malaga et une à Barcelone.

Terrasses et Jardins : l'expert du logement avec espaces verts

L'agence Terrasses et Jardins commercialise des biens immobiliers avec terrasses, jardins, patios, vérandas, ou cours privatives . Vous n'y trouverez pas de logement sans espace extérieur. L'agence dédiée aux vendeurs, permet aussi aux acquéreurs de trouver la perle rare sur le marché.

L'entreprise qui voit le jour en 1999 n'est pas vraiment nouvelle et son créateur Benoit-Henri Vitu, a été l'un des premiers à croire en l'immobilier spécialisé !

Besoin de faire briller votre agence ?

Découvrir Ultimmo

S'investir dans un marché de niche présente de nombreux avantages, car la concurrence est plus faible et parce que vous êtes plus facilement identifiable. Alors, si on vous dit que toutes les idées n'ont pas encore été prises... Quelle sera la vôtre ?