

## Immobilier : Espaces Atypiques renforce sa présence sur le marché parisien et double son nombre d'agences

Le réseau spécialisé dans l'immobilier atypique continue de se développer à Paris et en première couronne pour accroître sa présence sur ce secteur stratégique. Passant de trois à six agences, le réseau consolide son maillage autour de la capitale.



Nouveau

© Espaces Atypiques

Par [MySweetImmo](#)

### 6 agences Espaces Atypiques à Paris et en première couronne

Depuis l'ouverture de sa première agence à Paris dans le Marais en 2008, le réseau Espaces Atypiques s'est développé sur l'ensemble du territoire et compte désormais 84 agences au sein de 62 départements. Dans la continuité de cette dynamique, le réseau renforce sa présence dans la capitale et en proche banlieue.

Afin de capter les nombreuses opportunités qu'offre ce secteur riche et dynamique et de répondre à la forte demande de biens atypiques, le réseau immobilier double le nombre de ses agences à Paris et en première couronne.

En complément de celles déjà implantées à Paris : Paris Rive Droite (3<sup>ème</sup> arrondissement), Paris Rive Gauche (6<sup>ème</sup> arrondissement) et Paris Ouest (8<sup>ème</sup> arrondissement), Espaces Atypiques ouvre trois nouvelles antennes dans le département des Hauts-de-Seine (92), du Val-de-Marne (94) et de la Seine-Saint-Denis (93).

### 11 agences sur l'ensemble du marché francilien

Ces agences complètent le maillage du territoire et renforcent la présence du réseau en Ile-de-France , qui compte également

deux agences dans les Yvelines (78) à Versailles et Saint-Germain-en-Laye, une agence en Seine et Marne (77), dans l'Essonne (91) et le Val d'Oise (95). Le réseau compte ainsi 11 agences sur l'ensemble du marché francilien.

Duplex avec un séjour cathédral, ancien bâtiment industriel réhabilité en loft, appartement avec cour, jardin ou terrasse à la décoration tendance, demeure de charme à la rénovation contemporaine, ou maison d'architecte... chacun des secteurs comporte son lot de biens atypiques, appréciés d'une clientèle à la recherche de biens qui portent en eux une histoire et une architecture particulières.

## Une tête de réseau renforcé

Dans le cadre de l'évolution du réseau, Espaces Atypiques a également depuis quelques mois renforcé sa tête de réseau et développé sa direction commerciale avec la nomination de Raphaël Renzulli, ancien Directeur Réseau Ouest, en tant que Directeur Commercial et Directeur de Réseau Ile-de-France. Il est accompagné d'Alexandre Vanderme, ancien Directeur Réseau puis Directeur des agences Espaces Atypiques Toulouse, Albi et Montauban, nommé Directeur Commercial Adjoint chargé de la formation.

L'accompagnement sur le terrain a également été renforcé et structuré autour de 4 Directeurs Réseau (contre 3 auparavant) dont Raphaël Renzulli sur le secteur de l'Ile-de-France. La formation et le renforcement de la tête de réseau constituent les piliers de l'évolution du groupe dont la stratégie s'accompagne d'une montée en gamme, en particulier sur le secteur francilien, considéré comme le fer de lance de l'immobilier de luxe. Ces développements illustrent la volonté de muscler le positionnement du groupe de manière globale.

## Une nouvelle organisation pour un accompagnement adapté et personnalisé aux vendeurs et aux futurs acquéreurs

En parallèle, une réorganisation s'opère aussi au sein des agences parisiennes qui se partagent le marché sur la capitale\* : Benjamin Guillaume a pris la direction de l'agence Espaces Atypiques Rive Gauche et Steeve Javanaud, celle de Espaces Atypiques Paris Rive Droite tandis que Vivien Prévot conserve la direction de l'agence Espaces Atypiques Paris Ouest. En proche banlieue, chaque territoire possède désormais une équipe dédiée : Matthieu Guimard, auparavant directeur de l'agence Paris Rive Gauche, inaugure cette année l'agence Espaces Atypiques Hauts-de-Seine à Boulogne dont il prend la direction, Richard Bonardi est nommé directeur de l'agence du Val-de-Marne et David Rouart dirige l'agence de Seine-Saint-Denis. Cette nouvelle organisation permet de développer une connaissance approfondie de chaque secteur et d'offrir un accompagnement adapté et personnalisé aux vendeurs et aux futurs acquéreurs tout au long de leur projet immobilier.

*" Nous bénéficions d'une profondeur de marché dans l'immobilier atypique qui justifie le développement de notre présence en Ile-de-France. Cette évolution s'accompagne du renforcement de nos équipes, composées actuellement d'une centaine de personnes, avec de nombreux recrutements déjà réalisés et en cours, avec l'objectif de doubler les effectifs à horizon 2026 , précise Raphaël Renzulli, Directeur Commercial d'Espaces Atypiques et Directeur Réseau Ile-de-France. Le marché francilien recèle de nombreuses opportunités et des biens hors-normes qui constituent le coeur de métier d'Espaces Atypiques. Nos équipes déploient leur expertise pour aller chercher la perle rare pour nos clients.*

## Un développement qui s'accompagne de forts recrutements de conseillers et du renforcement de la formation

L'évolution du réseau sur le marché francilien s'accompagne d'objectifs de recrutement importants pour renforcer les équipes

présentes sur le terrain. Espaces Atypiques vise à doubler l'effectif de conseillers immobiliers indépendants à Paris et en Ile-de-France.

Pour former les nouveaux collaborateurs à l'immobilier atypique, Espaces Atypiques a créé son propre organisme de formation dédié certifié Qualiopi : Espaces Atypiques Académie. Ce programme, associant des cours en e-learning et en présentiel, permet d'acquérir les compétences nécessaires pour estimer des biens atypiques et accompagner les clients dans leurs projets. Ce cursus initial de 5 semaines permet ainsi d'accueillir tous types de profils, juniors comme seniors, qui partagent un goût pour l'art, le design et l'architecture et qui bénéficient de qualités commerciales, indépendamment d'une expérience préalable dans l'immobilier.

Fidèle à son ADN, le réseau compte des talents à la personnalité et au parcours variés, âgés de 18 à 65 ans. Alexandre Vanderme, Directeur Commercial Adjoint chargé de la formation, contribue à l'accompagnement des nouveaux collaborateurs mais aussi à la montée en compétences des conseillers pour garantir une connaissance du marché de l'immobilier atypique et une satisfaction client avec des formations experts sur-mesure.

\* Au coeur des quartiers emblématiques de la ville, trois agences Espaces Atypiques se partagent le marché parisien : l'agence Paris Rive Gauche couvre les 5<sup>ème</sup>, 6<sup>ème</sup>, 7<sup>ème</sup>, 13<sup>ème</sup>, 14<sup>ème</sup> et 15<sup>ème</sup> arrondissements, l'agence Espaces Atypiques Rive Droite est référente le Centre Nord-Est (sur les 3<sup>ème</sup>, 4<sup>ème</sup>, 10<sup>ème</sup>, 11<sup>ème</sup>, 12<sup>ème</sup>, 19<sup>ème</sup> et 20<sup>ème</sup> arrondissements) et Espaces Atypiques Paris Ouest sur les arrondissements du centre et de l'Ouest de la ville (1<sup>er</sup>, 2<sup>ème</sup>, 8<sup>ème</sup>, 9<sup>ème</sup>, 16<sup>ème</sup>, 17<sup>ème</sup> et 18<sup>ème</sup> arrondissements).

Source : Espaces Atypiques