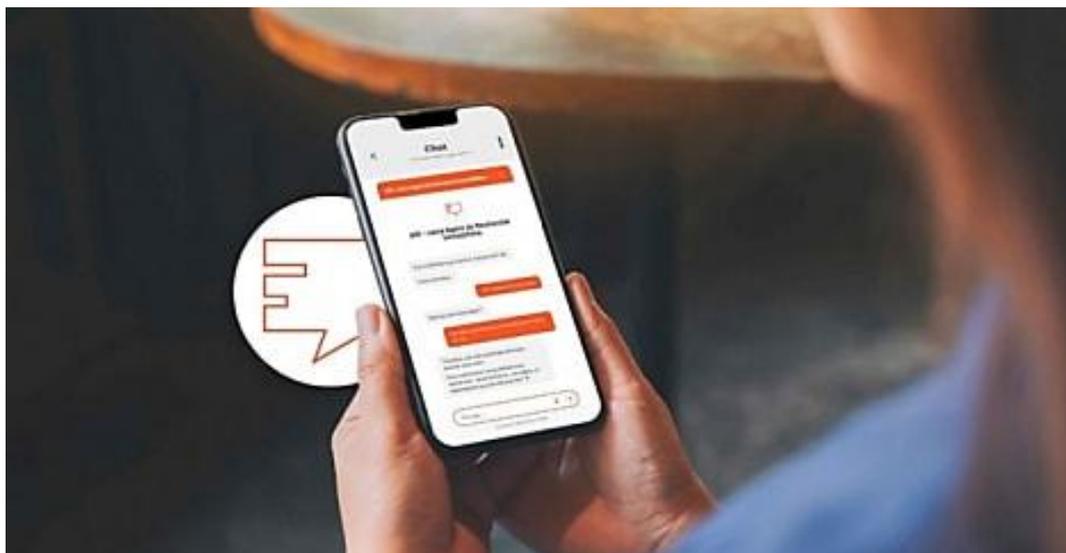


Espaces Atypiques lance ARI, son assistant immobilier intelligent

Espaces Atypiques se distingue avec ARI, un assistant conversationnel dopé à l'IA, premier du genre dans l'immobilier haut de gamme français. Disponible 24h/24, il propose recherche émotionnelle, reconnaissance vocale et parcours personnalisés pour acheteurs, vendeurs et candidats, enrichissant l'expérience client sans remplacer la relation humaine.



Espaces Atypiques, spécialiste des biens originaux, vient de lancer ARI (Agent de Recherche Immobilière), un [assistant conversationnel](#) intelligent conçu pour optimiser les parcours client. Développé entièrement en interne, ARI constitue une première dans l'immobilier haut de gamme français. Disponible en version bêta depuis le 21 juillet sur le site du réseau, **ce chatbot accessible 24h/24 et 7j/7 s'adresse à trois profils d'utilisateurs distincts : les acheteurs, les vendeurs et les candidats au recrutement.**

L'outil se distingue par sa capacité à effectuer des recherches sémantiques dans une base d'annonces vectorisée, permettant de proposer des biens sous forme de carrousel personnalisé. Plus impressionnant encore, **ARI peut analyser le contenu des fiches immobilières pour répondre aux questions spécifiques des utilisateurs** et faciliter la mise en relation avec les conseillers du réseau.

La recherche émotionnelle, nouveau paradigme immobilier

ARI s'appuie sur une approche révolutionnaire entreprise par [Espaces Atypiques](#) en 2024 : la recherche émotionnelle. Contrairement aux moteurs traditionnels qui se limitent aux critères classiques (surface, prix, localisation), **cette technologie permet d'exprimer des attentes subjectives** comme "une maison baignée de lumière" ou "un loft avec poutres apparentes".

Cette innovation répond à un besoin réel du marché haut de gamme, où les clients recherchent avant tout le "coup de coeur". Les critères émotionnels proposés ("Vie de château", "Loft Story", "Plus belle la vue") offrent une vision de la classification des attentes clientèle, souvent décisives dans un projet d'acquisition mais difficilement

déTECTABLES par les algorithmes conventionnels.

Un chatbot multifonctionnel doté de reconnaissance vocale

L'interface conversationnelle d'ARI, développée en partenariat avec Voiceflow, intègre une fonction de reconnaissance vocale. Le système peut retranscrire automatiquement les demandes formulées oralement. Pour les acheteurs, le "Parcours Découverte" propose **des suggestions personnalisées et une recherche guidée**. Les vendeurs bénéficient d'un accès immédiat aux informations pratiques et à l'affichage de biens similaires récemment vendus. Quant aux candidats, ils sont orientés vers les 300 opportunités de recrutement offertes cette année par le réseau.

Né d'une initiative interne, le chatbot résulte d'une démarche intrapreneuriale valorisant les initiatives terrain. Le réseau déploie par ailleurs depuis plus d'un an une stratégie d'acculturation à l'IA auprès de ses 600 collaborateurs, en partenariat avec Mister IA.

Cette formation permet d'explorer les bénéfices concrets de l'intelligence artificielle dans les tâches quotidiennes : automatisation, rédaction, gestion administrative, préparation des visites. Une évolution des pratiques pensée pour libérer du temps au profit de la relation client.

Des résultats digitaux qui confirment la stratégie

Premier canal d'acquisition du réseau, le **site d'Espaces Atypiques a plus que doublé son trafic entre 2022 et 2024**, atteignant 18 millions de visites. Cette performance place le groupe comme le premier réseau haut de gamme en termes d'audience, avec un objectif de 20 millions de visites cette année.

"L'intelligence artificielle représente une opportunité exceptionnelle dont nous nous emparons pleinement avec ARI", souligne Julien Haussy, président fondateur. "Il ne remplace pas la relation humaine, il l'enrichit."

Espaces Atypiques, spécialiste des biens originaux, vient de lancer ARI (Agent de Recherche Immobilière), un [assistant conversationnel](#) intelligent conçu pour optimiser les parcours client. Développé entièrement en interne, ARI constitue une première dans l'immobilier haut de gamme français. Disponible en version bêta depuis le 21 juillet sur le site du réseau, **ce chatbot accessible 24h/24 et 7j/7 s'adresse à trois profils d'utilisateurs distincts : les acheteurs, les vendeurs et les candidats au recrutement.**

L'outil se distingue par sa capacité à effectuer des recherches sémantiques dans une base d'annonces vectorisée, permettant de proposer des biens sous forme de carrousel personnalisé. Plus impressionnant encore, **ARI peut analyser le contenu des fiches immobilières pour répondre aux questions spécifiques des utilisateurs** et faciliter la mise en relation avec les conseillers du réseau.

La recherche émotionnelle, nouveau paradigme immobilier

ARI s'appuie sur une approche révolutionnaire entreprise par Espaces Atypiques en 2024 : la recherche émotionnelle. Contrairement aux moteurs traditionnels qui se limitent aux critères classiques (surface, prix, localisation), **cette technologie permet d'exprimer des attentes subjectives** comme "une maison baignée de lumière" ou "un loft avec poutres apparentes".

Cette innovation répond à un besoin réel du marché haut de gamme, où les clients recherchent avant tout le "coup de coeur". Les critères émotionnels proposés ("Vie de château", "Loft Story", "Plus belle la vue") offrent une vision de la classification des attentes clientèle, souvent décisives dans un projet d'acquisition mais difficilement détectables par les algorithmes conventionnels.

Un chatbot multifonctionnel doté de reconnaissance vocale

L'interface conversationnelle d'ARI, développée en partenariat avec Voiceflow, intègre une fonction de reconnaissance vocale. Le système peut retranscrire automatiquement les demandes formulées oralement. Pour les acheteurs, le "Parcours Découverte" propose **des suggestions personnalisées et une recherche guidée**. Les vendeurs bénéficient d'un accès immédiat aux informations pratiques et à l'affichage de biens similaires récemment vendus. Quant aux candidats, ils sont orientés vers les 300 opportunités de recrutement offertes cette année par le réseau.

Né d'une initiative interne, le chatbot résulte d'une démarche intrapreneuriale valorisant les initiatives terrain. Le réseau déploie par ailleurs depuis plus d'un an une stratégie d'acculturation à l'IA auprès de ses 600 collaborateurs, en partenariat avec Mister IA.

Cette formation permet d'explorer les bénéfices concrets de l'intelligence artificielle dans les tâches quotidiennes : automatisation, rédaction, gestion administrative, préparation des visites. Une évolution des pratiques pensée pour libérer du temps au profit de la relation client.

Des résultats digitaux qui confirment la stratégie

Premier canal d'acquisition du réseau, le **site d'Espaces Atypiques a plus que doublé son trafic entre 2022 et 2024**, atteignant 18 millions de visites. Cette performance place le groupe comme le premier réseau haut de gamme en termes d'audience, avec un objectif de 20 millions de visites cette année.

"L'intelligence artificielle représente une opportunité exceptionnelle dont nous nous emparons pleinement avec ARI", souligne Julien Haussy, président fondateur. "Il ne remplace pas la relation humaine, il l'enrichit."

Espaces Atypiques, spécialiste des biens originaux, vient de lancer ARI (Agent de Recherche Immobilière), un [assistant conversationnel](#) intelligent conçu pour optimiser les parcours client. Développé entièrement en interne, ARI constitue une première dans l'immobilier haut de gamme français. Disponible en version bêta depuis le 21 juillet sur le site du réseau, **ce chatbot accessible 24h/24 et 7j/7 s'adresse à trois profils d'utilisateurs distincts : les acheteurs, les vendeurs et les candidats au recrutement.**

L'outil se distingue par sa capacité à effectuer des recherches sémantiques dans une base d'annonces

vectorisée, permettant de proposer des biens sous forme de carrousel personnalisé. Plus impressionnant encore, **ARI peut analyser le contenu des fiches immobilières pour répondre aux questions spécifiques des utilisateurs** et faciliter la mise en relation avec les conseillers du réseau.

La recherche émotionnelle, nouveau paradigme immobilier

ARI s'appuie sur une approche révolutionnaire entreprise par Espaces Atypiques en 2024 : la recherche émotionnelle. Contrairement aux moteurs traditionnels qui se limitent aux critères classiques (surface, prix, localisation), **cette technologie permet d'exprimer des attentes subjectives** comme "une maison baignée de lumière" ou "un loft avec poutres apparentes".

Cette innovation répond à un besoin réel du marché haut de gamme, où les clients recherchent avant tout le "coup de coeur". Les critères émotionnels proposés ("Vie de château", "Loft Story", "Plus belle la vue") offrent une vision de la classification des attentes clientèle, souvent décisives dans un projet d'acquisition mais difficilement détectables par les algorithmes conventionnels.

Un chatbot multifonctionnel doté de reconnaissance vocale

L'interface conversationnelle d'ARI, développée en partenariat avec Voiceflow, intègre une fonction de reconnaissance vocale. Le système peut retranscrire automatiquement les demandes formulées oralement. Pour les acheteurs, le "Parcours Découverte" propose **des suggestions personnalisées et une recherche guidée**. Les vendeurs bénéficient d'un accès immédiat aux informations pratiques et à l'affichage de biens similaires récemment vendus. Quant aux candidats, ils sont orientés vers les 300 opportunités de recrutement offertes cette année par le réseau.

Né d'une initiative interne, le chatbot résulte d'une démarche intrapreneuriale valorisant les initiatives terrain. Le réseau déploie par ailleurs depuis plus d'un an une stratégie d'acculturation à l'IA auprès de ses 600 collaborateurs, en partenariat avec Mister IA.

Cette formation permet d'explorer les bénéfices concrets de l'intelligence artificielle dans les tâches quotidiennes : automatisation, rédaction, gestion administrative, préparation des visites. Une évolution des pratiques pensée pour libérer du temps au profit de la relation client.

Des résultats digitaux qui confirment la stratégie

Premier canal d'acquisition du réseau, le **site d'Espaces Atypiques a plus que doublé son trafic entre 2022 et 2024**, atteignant 18 millions de visites. Cette performance place le groupe comme le premier réseau haut de gamme en termes d'audience, avec un objectif de 20 millions de visites cette année.

"L'intelligence artificielle représente une opportunité exceptionnelle dont nous nous emparons pleinement avec ARI", souligne Julien Haussy, président fondateur. "Il ne remplace pas la relation humaine, il l'enrichit."