

PARIS : Alexandra HYRON : « La franchise permet de conjuguer l'énergie entrepreneuriale locale avec la force d'un réseau structuré »



PARIS : Alexandra HYRON : « La franchise permet de conjuguer l'énergie entrepreneuriale locale avec la force d'un réseau structuré »

Espaces Atypiques accélère son expansion en franchise en France et en Europe avec un objectif de 120 agences pour 2030.

Le réseau d'agences immobilières Espaces Atypiques, spécialisé dans les biens singuliers, annonce ce lundi 23 mars 2026 une nouvelle stratégie d'expansion ambitieuse. Fort de ses 87 agences actuelles et plus de 600 collaborateurs, le groupe vise à atteindre le cap des 120 agences d'ici 2030 en accélérant son développement en franchise, un modèle initié en 2014 qui complète son réseau de succursales. Cette nouvelle phase de croissance s'étendra non seulement à l'Hexagone, mais également à plusieurs grandes métropoles européennes.

Une performance remarquable dans un marché concurrentiel

Cette ambition s'appuie sur des résultats solides. En 2025, Espaces Atypiques a enregistré un chiffre d'affaires de 47,2 millions d'euros, soit une croissance de 26 %, surpassant largement la progression du marché immobilier global estimée à 12 %. Le réseau souligne également sa stabilité, n'ayant connu aucune fermeture d'agence durant cette période. Ce dynamisme conforte le choix stratégique de la franchise comme levier de croissance.

« Si le réseau poursuit l'ouverture d'agences en propre, notre ambition est également de développer Espaces Atypiques en franchise en nous appuyant sur des entrepreneurs partageant notre sensibilité pour l'architecture et les lieux singuliers. La franchise permet de conjuguer l'énergie entrepreneuriale locale avec la force d'un réseau structuré, tout en garantissant la qualité de notre concept » , **explique Alexandra Hyron, Directrice Générale d'Espaces Atypiques.**

Un maillage français à compléter et une ambition européenne

En France, le groupe entend poursuivre le déploiement de son maillage territorial en recrutant deux à trois nouveaux franchisés par an. Le modèle repose sur une exclusivité départementale, garantissant à chaque entrepreneur un territoire d'implantation cohérent. Plusieurs départements sont actuellement ciblés pour ce développement, notamment la Marne, le Pas-de-Calais, la Corse, la Loire, le Puy-de-Dôme et l'Yonne.

Parallèlement, Espaces Atypiques se tourne vers l'international, avec en ligne de mire des métropoles comme Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome ou encore Bruxelles. Convaincu que l'attrait pour les biens d'expression est universel, le réseau privilégiera un développement ville par ville afin de préserver son identité et son exigence, plutôt qu'un système de master franchises. Le déploiement international doit débuter dès 2026, avec des ouvertures prévues dans un ou deux pays européens.

Rejoindre un réseau : quel profil et quel soutien ?

Pour mener à bien cette expansion, le réseau s'adresse à des profils variés, allant de directeurs d'agences immobilières souhaitant rejoindre une enseigne structurée à des entrepreneurs en reconversion dotés d'une forte fibre commerciale.

« Nous recherchons avant tout des entrepreneurs ayant une première expérience managériale et l'envie de porter un projet d'agence sur leur territoire. Certains connaissent déjà le secteur immobilier et souhaitent évoluer au sein d'un réseau structuré, d'autres viennent d'horizons différents ou envisagent une nouvelle étape professionnelle, avec une forte appétence pour la relation commerciale et l'entrepreneuriat. L'expérience immobilière n'est pas indispensable : nous proposons une formation de six semaines qui aborde les fondamentaux du métier, du cadre juridique aux méthodes commerciales, tout en transmettant l'ADN de notre marque et les clés du management d'une agence » , **précise Alexandra Hyron.**

Les franchisés bénéficient d'un accompagnement complet : une formation initiale certifiée Qualiopi, un suivi personnalisé par les directeurs réseau, et l'accès aux outils d'une marque reconnue, dont un site internet leader sur son segment et une stratégie de communication nationale.

À propos d'Espaces Atypiques

Fondé en 2008 par Julien Haussy, Espaces Atypiques est le premier réseau d'agences immobilières spécialisé dans les biens hors normes (lofts, ateliers, péniches, maisons d'architecte). En 2024, il a été classé 4ème réseau immobilier préféré des Français par Le Figaro. L'entreprise a également diversifié ses services avec une offre de chasse immobilière, un club clients et un service de vente aux enchères. Les entrepreneurs intéressés sont invités à se rapprocher du réseau pour découvrir les opportunités de franchise.

Pour plus d'informations : <https://www.espaces-atypiques.com>