

## Espaces Atypiques accélère en franchise et vise 120 agences à horizon 2030



Dans un marché immobilier encore contrasté, [Espaces Atypiques](#) affiche une trajectoire de croissance soutenue et engage une nouvelle phase de développement. Le réseau spécialisé dans les biens singuliers entend renforcer son maillage en France et amorcer son expansion européenne, en s'appuyant sur un modèle de franchise structuré.

Une croissance supérieure au marché portée par un positionnement différenciant

Espaces Atypiques poursuit son développement avec 87 agences réparties dans 64 départements et plus de 600 collaborateurs. Le réseau, fondé sur la valorisation de biens dits d'expression, s'appuie sur une identité forte qui le distingue des acteurs traditionnels de la transaction immobilière.

En 2025, l'enseigne enregistre une progression de 26 pour cent de son chiffre d'affaires, à 47,2 millions d'euros, dans un contexte où le marché immobilier progresse de 12 pour cent. Une performance qui s'inscrit dans la continuité d'une stratégie mêlant agences en propre et développement en franchise.

*" 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 - [Espaces Atypiques](#).

Un maillage territorial resserré et sélectif en France

Le développement du réseau en France repose sur une logique de couverture progressive des territoires encore non exploités. Espaces Atypiques prévoit l'ouverture de deux à trois nouvelles franchises par an, avec une organisation fondée sur une agence par département.

Ce choix stratégique permet d'offrir à chaque franchisé une exclusivité territoriale, favorisant une implantation cohérente et un développement pérenne. Plusieurs zones sont aujourd'hui identifiées comme prioritaires, notamment la Marne, le Pas de Calais, la Corse, la Loire, le Puy de Dôme ou encore l'Yonne.

Le réseau attire des profils variés, allant de professionnels expérimentés de l'immobilier à des entrepreneurs en reconversion. Tous peuvent s'appuyer sur un dispositif d'accompagnement structuré, comprenant formation initiale, suivi opérationnel et stratégie de communication nationale et digitale.

Une ouverture progressive vers les grandes métropoles européennes

Au-delà du marché français, Espaces Atypiques engage son développement à l'international. Le réseau cible plusieurs grandes capitales européennes telles que Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome ou Bruxelles.

Cette expansion repose sur une conviction forte quant à l'universalité de l'attrait pour les biens singuliers. Le groupe privilégie une approche locale, ville par ville, afin de préserver l'ADN de la marque et la qualité de son concept, plutôt qu'un déploiement massif via des master franchises.

Le développement international débute dès 2026, avec une implantation prévue dans un à deux pays européens au cours de l'année, selon des modalités adaptées aux spécificités locales.

La franchise comme stratégie de croissance du réseau

Le modèle de franchise constitue un pilier central de la stratégie de croissance du réseau. Il repose sur un accompagnement complet des franchisés, depuis la formation initiale jusqu'au suivi opérationnel au quotidien.

*" 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, Directrice Générale, Espaces Atypiques*

Chaque franchisé bénéficie d'un territoire départemental, d'une formation certifiée et d'outils marketing performants, soutenus par une stratégie digitale nationale. Le réseau met également en avant la puissance de sa marque et la spécificité de son positionnement sur le segment des biens atypiques.

Espaces Atypiques affiche une ambition structurée et progressive

Avec un objectif de 120 agences d'ici 2030, Espaces Atypiques affiche une ambition structurée et progressive. Dans un environnement marqué par la recomposition des réseaux immobiliers et l'évolution des attentes clients, le groupe mise sur la différenciation, la qualité de son accompagnement et la montée en puissance de la franchise.

Une stratégie qui illustre, plus largement, la capacité de certains réseaux spécialisés à capter de nouveaux relais de croissance, en s'appuyant sur des modèles hybrides et une identité forte.