

Réseau immobilier : Espaces Atypiques accélère sa franchise et vise 120 agences d'ici 2030

Espaces Atypiques, réseau d'agences immobilières spécialisé dans les biens atypiques, veut accélérer son développement en franchise en recrutant de nouveaux franchisés en France et en Europe. Fort de 87 agences, le réseau ambitionne d'atteindre 120 agences d'ici 2030.



© Espaces Atypiques

L'essentiel selon MySweetimmo

Source : Espaces Atypiques

- Espaces Atypiques compte 87 agences dans 64 départements et plus de 600 collaborateurs, avec un objectif de 120 agences d'ici 2030.

- Le chiffre d'affaires d'Espaces Atypiques atteint 47,2 millions d'euros en 2025, en hausse de 26 %, contre +12 % pour le marché selon l'entreprise.

- Le développement d'Espaces Atypiques en France repose sur deux à trois nouvelles franchises par an, avec une exclusivité territoriale d'un département par franchisé.

- Le développement international d'Espaces Atypiques démarre en 2026 avec une ouverture prévue dans un à deux pays européens dès cette année.

Espaces Atypiques veut accélérer son développement en franchise en France tout en amorçant son expansion européenne. Le réseau, spécialisé dans les biens atypiques, prévoit d'ouvrir de nouvelles agences et de s'implanter dans plusieurs grandes villes dès 2026.

Un réseau en croissance qui mise sur la franchise

Espaces Atypiques, spécialisé dans les biens immobiliers singuliers, veut accélérer son développement en franchise. Le réseau conserve en parallèle l'ouverture d'agences en propre.

Son organisation repose sur un modèle mixte, qui combine agences détenues par le groupe et agences franchisées. Ce fonctionnement est en place depuis 2014.

Le réseau compte aujourd'hui 87 agences dans 64 départements et plus de 600 collaborateurs. Il vise 120 agences à l'horizon 2030, avec l'ouverture progressive d'une dizaine de franchises supplémentaires d'ici 2028.

En 2025, l'entreprise indique avoir réalisé un chiffre d'affaires de 47,2 millions d'euros, en hausse de 26 %. Dans le même temps, le marché a progressé de 12 %. Le réseau précise qu'aucune agence n'a fermé sur la période.

« 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.

En France, une stratégie simple : un département par franchisé

En France, Espaces Atypiques cible les territoires encore non couverts. Le principe est simple : une franchise par département.

Chaque franchisé dispose ainsi d'une exclusivité sur l'ensemble de son territoire. Ce fonctionnement vise à structurer le développement et à éviter la concurrence entre agences du réseau.

L'enseigne prévoit d'ouvrir deux à trois franchises par an. Plusieurs zones sont actuellement disponibles, notamment la Marne, le Pas-de-Calais, la Corse, la Loire, le Puy-de-Dôme et l'Yonne.

Le réseau s'adresse à différents profils. Il cible des professionnels de l'immobilier, mais aussi des entrepreneurs en reconversion. Tous doivent avoir une appétence pour le commerce et l'immobilier.

Les franchisés bénéficient d'une formation initiale, d'un suivi régulier et d'outils de communication nationaux et digitaux pour développer leur activité.

Une première implantation européenne dès 2026

Espaces Atypiques prépare son développement à l'étranger. Le réseau vise plusieurs grandes villes comme Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome ou Bruxelles.

Le choix est de s'implanter ville par ville, plutôt que de confier le développement à des opérateurs nationaux. L'objectif est de conserver le positionnement du réseau tout en s'adaptant aux spécificités locales.

Le développement international débute en 2026. Une ouverture est prévue dans un à deux pays européens dès cette année.

Le réseau cible deux profils : des agents immobiliers indépendants qui souhaitent rejoindre une marque identifiée, et des entrepreneurs qui veulent lancer leur activité.

Un accompagnement structuré pour attirer de nouveaux entrepreneurs

Espaces Atypiques recherche des entrepreneurs capables de piloter une agence. Une première expérience managériale est attendue, mais une expérience dans l'immobilier n'est pas indispensable.

« 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.

Le réseau propose une formation initiale de six semaines, certifiée Qualiopi, pour apprendre les bases du métier et les spécificités des biens atypiques.

Chaque franchisé bénéficie aussi d'un accompagnement par les directeurs réseau, d'un site internet positionné sur le segment haut de gamme et d'une communication nationale.