Web FRA

Esteval

www.esteval.fr

Famille du média : **Médias professionnels**
Audience : **2180**
Sujet du média : **Economie - Services**

14 Avril 2026
Journalistes : **-**
Nombre de mots : **739**

Visualiser l'article

[Initiatives] De nouveaux franchisés chez Espaces Atypiques

Premier réseau d'agences immobilières spécialisé dans les biens atypiques, Espaces Atypiques ouvre une nouvelle phase de son développement avec une stratégie d'expansion en franchise en France et dans plusieurs grandes métropoles européennes.

Fort de 87 agences aujourd'hui, le réseau ambitionne d'atteindre 120 agences d'ici 2030, notamment grâce à l'ouverture progressive d'une dizaine de franchises supplémentaires d'ici 2028. Il invite ainsi des entrepreneurs à rejoindre l'enseigne pour créer et développer leur agence.

Fort de 87 agences réparties dans 64 départements et de plus de 600 collaborateurs, Espaces Atypiques poursuit son développement en s'appuyant sur un modèle entrepreneurial solide et sur la force de sa marque, reconnue pour sa capacité à valoriser des biens immobiliers singuliers. Le réseau se développe selon un modèle mixte, combinant succursales et franchises. Ouvert en franchise depuis 2014, le réseau poursuit le déploiement de son maillage territorial en France et se développe en Europe.

En 2025, Espaces Atypiques enregistre une croissance de +26 % de chiffre d'affaires, à 47,2 M€, quand le marché progresse de +12 %, et sans fermeture d'agence.

« 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 développement ciblé en France

Dans l'Hexagone, Espaces Atypiques poursuit son maillage territorial en recrutant de nouveaux franchisés sur des territoires encore non couverts. Le réseau prévoit l'ouverture de deux à trois nouvelles franchises par an, selon un modèle reposant sur une franchise par département. Chaque franchisé bénéficie ainsi de l'exclusivité sur l'ensemble du territoire départemental, garantissant une implantation cohérente et durable.

Plusieurs territoires sont aujourd'hui ouverts au développement, notamment la Marne, le Pas-de-Calais, la Corse, la Loire, le Puy-de-Dôme et l'Yonne.

À travers cette stratégie, le réseau attire déjà différents profils d'entrepreneurs : des directeurs d'agences ou des agents immobiliers souhaitant rejoindre une enseigne structurée, mais aussi des entrepreneurs issus d'autres secteurs ou des personnes en reconversion disposant d'une forte fibre commerciale et d'une appétence pour l'immobilier .

Ces nouveaux franchisés pourront s'appuyer sur la notoriété de la marque Espaces Atypiques, reconnue pour son positionnement sur les biens singuliers et d'expression. Le réseau met également à leur disposition un dispositif d'accompagnement structuré, comprenant une formation initiale approfondie, un suivi régulier assuré par les directeurs réseau, ainsi qu'une stratégie de communication nationale et digitale destinée à soutenir la visibilité des agences.

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle.
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.

Une ambition européenne

Au-delà de ses frontières, Espaces Atypiques prépare son développement en se tournant vers plusieurs grandes métropoles européennes comme Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome ou encore Bruxelles. Une ouverture portée par une conviction : l'attrait pour les lieux singuliers et les biens d'expression est universel. En valorisant une approche sensible de l'architecture et des modes de vie, le réseau entend ainsi faire rayonner sa signature à l'international.

Le réseau privilégie un modèle de développement local, ville par ville, afin de préserver l'identité et l'exigence du concept, plutôt qu'un déploiement via des master franchises nationales.

Dans cette dynamique, le réseau s'adresse à deux profils d'entrepreneurs : des agents immobiliers indépendants souhaitant s'adosser à une marque reconnue, et des profils désireux de se lancer en développant un projet entrepreneurial aligné avec leurs valeurs.

Le développement international a débuté en 2026, avec l'ouverture prévue dans un à deux pays européens dès cette année, selon des modalités adaptées aux spécificités de chaque marché.

Entreprendre avec Espaces Atypiques

« 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**

Tous droits de reproduction et de représentation réservés au titulaire de droits de propriété intellectuelle.
L'accès aux articles et le partage sont strictement limités aux utilisateurs autorisés.