

Le réseau immobilier **Espaces Atypiques** veut passer de 87 à 120 agences d'ici 2030



Le réseau immobilier **Espaces Atypiques**, spécialiste des biens d'exception, veut passer de 87 à 120 agences d'ici 2030. Pour y parvenir, l'enseigne mise sur la franchise en France, avec deux à trois ouvertures par an, et s'attaque dès 2026 à plusieurs métropoles européennes, de Lisbonne à Bruxelles.

Créé en 2008, **Espaces Atypiques** compte à ce jour **87 agences** implantées dans **64 départements** français. Le réseau exploite une trentaine [d'agences immobilières en franchise](#) depuis 2014, aux côtés de ses succursales. En 2025, l'enseigne a signé une **croissance de +26 %** de son chiffre d'affaires, à **47,2 millions d'euros**, quand le marché progressait de **+12 %**. Aucune fermeture d'agence n'est à déplorer sur l'exercice. Sur ces bases, la direction se donne désormais un cap clair : atteindre **120 points de vente** à horizon 2030.

Un modèle mixte entre succursales et franchise

La direction assume une trajectoire de développement à deux vitesses. « Si le réseau poursuit l'ouverture d'agences immobilière 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 », confirme **Alexandra Hyron, Directrice Générale d'Espaces Atypiques**. « La franchise permet de conjuguer l'énergie entrepreneuriale locale avec la force d'un réseau structuré, tout en garantissant la qualité de notre concept. »

D'ici 2028, la tête de réseau prévoit « l'ouverture progressive d'une dizaine de franchises supplémentaires », avec un rythme cible de **deux à trois nouvelles franchises par an**. Le maillage repose sur une règle d'exclusivité : **une franchise par département**. « Chaque franchisé bénéficie ainsi de l'exclusivité sur l'ensemble du territoire départemental, garantissant une implantation cohérente et durable », précise l'enseigne.

Six départements prioritaires et deux profils de candidats

Sur le territoire français, **Espaces Atypiques** cible en priorité six zones : « la Marne, le Pas-de-Calais, la Corse, la Loire, le Puy-de-Dôme et l'Yonne ». Pour piloter ces futures agences, la marque identifie deux profils de candidats. D'un côté, des professionnels de l'immobilier, directeurs d'agences ou agents confirmés « souhaitant rejoindre une enseigne structurée ». De l'autre, des porteurs de projet issus d'autres secteurs ou en reconversion, « disposant d'une forte fibre commerciale et d'une appétence pour l'immobilier ».

« 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 », détaille **Alexandra Hyron**. Côté investissement, le **droit d'entrée** s'élève à **20 000 euros HT** (formation incluse) et l' **investissement global** se situe autour de **100 000 euros**.

Cap sur Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome et Bruxelles

L'autre volet du plan, plus inédit pour une enseigne immobilière française positionnée sur le haut de gamme, concerne l'international. **Espaces Atypiques** cible « plusieurs grandes métropoles européennes comme Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome ou encore Bruxelles », avec une première implantation prévue « dans un à deux pays européens dès cette année », selon des modalités adaptées à chaque marché. Le réseau considère que « l'attrait pour les lieux singuliers et les biens d'expression est universel ».

Plutôt que de céder des master franchises nationales, l'enseigne privilégie « un modèle de développement local, ville par ville, afin de préserver l'identité et l'exigence du concept ». Les deux mêmes profils de partenaires sont recherchés à l'export : professionnels de l'immobilier ou entrepreneurs venus d'autres horizons.

Un positionnement de niche qui s'affirme sur le marché immobilier

Dans un marché immobilier français encore convalescent, le segment des biens de caractère fait figure d'exception. La croissance à **+26 %** enregistrée par **Espaces Atypiques** en 2025 contraste avec les trajectoires plus heurtées des réseaux généralistes. Reste à confirmer la tenue du rythme sur un marché européen fragmenté, où chaque capitale impose ses codes réglementaires et commerciaux. Les deux à trois premières implantations étrangères, attendues dès 2026, donneront une première lecture concrète de ce pari.