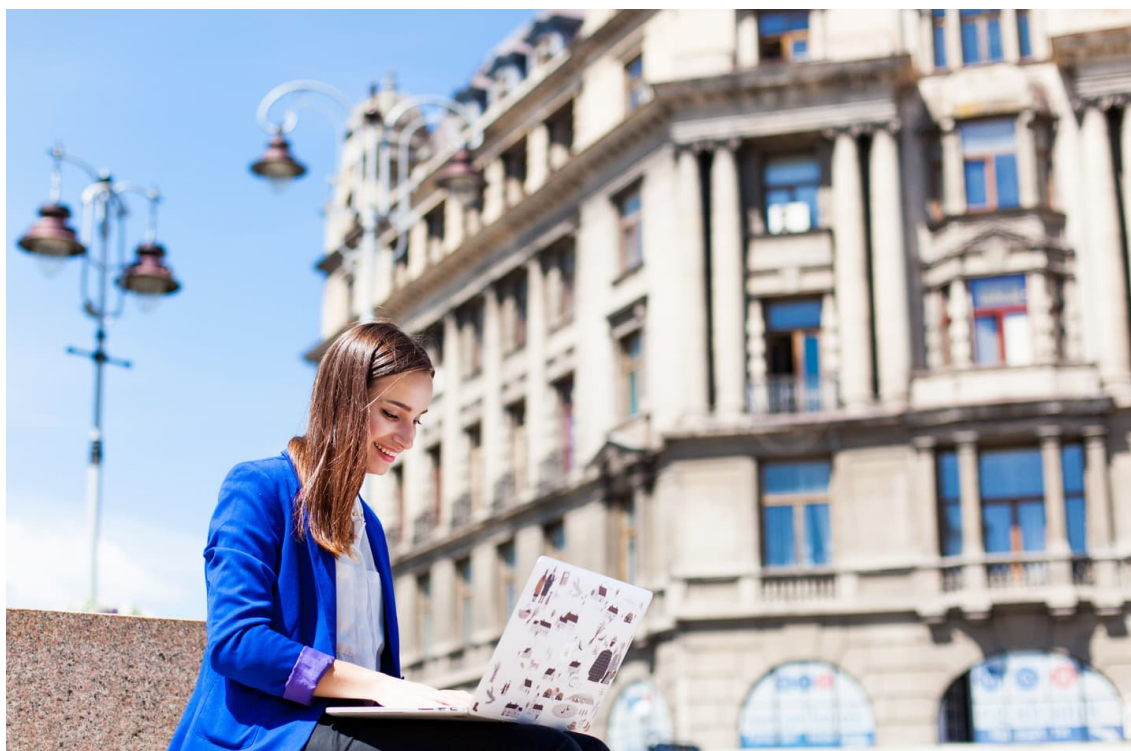


## Immobilier haut de gamme : Espaces Atypiques veut ouvrir 33 agences de plus d'ici 2030

Le réseau immobilier Espaces Atypiques accélère son développement avec un objectif ambitieux passer de 87 à 120 agences d'ici 2030, en misant sur la franchise en France et sur une première expansion européenne



Immobilier

Le réseau immobilier Espaces Atypiques accélère son développement avec un objectif ambitieux : passer de 87 à 120 agences d'ici 2030, en misant sur la franchise en France et sur une première expansion européenne.

### Une croissance qui dépasse celle du marché immobilier

Selon les données communiquées par Espaces Atypiques, l'enseigne a réalisé en 2025 un chiffre d'affaires de 47,2 millions d'euros, soit une progression de 26 %, alors que le marché immobilier progressait de 12 %. Cette performance renforce la confiance du groupe dans son modèle centré sur les biens de caractère, les maisons d'architecte, lofts, appartements singuliers et lieux atypiques.

### La franchise devient le principal levier de développement

Le réseau conserve son modèle mixte entre succursales et franchises, mais l'expansion repose désormais

largement sur le recrutement de nouveaux franchisés. D'ici 2028, une dizaine de franchises supplémentaires doivent être ouvertes, avec un rythme de deux à trois nouvelles implantations par an. Chaque franchisé bénéficie d'une exclusivité territoriale départementale afin de garantir un maillage cohérent.

### Six départements français déjà ciblés

Pour accélérer son implantation, plusieurs zones prioritaires ont été identifiées : la Marne, le Pas-de-Calais, la Corse, la Loire, le Puy-de-Dôme et l'Yonne. Le groupe précise que l'expérience immobilière n'est pas obligatoire, car une formation initiale de six semaines permet de transmettre les fondamentaux du métier ainsi que l'ADN de la marque. Le droit d'entrée est fixé à 20 000 euros HT pour un investissement global proche de 100 000 euros.

### L'Europe entre désormais dans la stratégie

Au-delà du marché français, Espaces Atypiques vise aussi plusieurs métropoles européennes comme Lisbonne, Madrid, Londres, Genève, Rome et Bruxelles. Une première implantation dans un ou deux pays européens est envisagée dès cette année.

### Le segment atypique résiste mieux que le marché classique

Dans un environnement encore contrasté pour l'immobilier résidentiel, le segment des biens atypiques conserve une attractivité particulière. Le réseau capitalise sur une clientèle recherchant des biens rares, différenciants et souvent émotionnels, ce qui lui permet de maintenir une trajectoire de croissance plus soutenue que celle des réseaux généralistes