

officieldelafranchise.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Malgré la crise, Espaces Atypiques affiche une croissance 45 % en 2020 - L'Officiel de la Franchise



Le réseau immobilier spécialisé dans les biens atypiques vient de dévoiler les résultats réalisés en 2020. Malgré la crise sanitaire et la fermeture des agences, Espaces Atypiques affiche de très belles performances avec une croissance de chiffre d'affaires de 45 %.

Espaces Atypiques continue sur sa lancée. L'enseigne fondée en 2008 et spécialisée dans la vente de biens atypiques (lofts, ateliers d'artistes, péniches, maisons d'architectes, etc.) continue de voir son chiffre d'affaires croître. En 2020, alors que le marché immobilier stagne ou est en recul dans certaines régions, Espaces Atypiques affiche une santé presque insolente. Ainsi, l'enseigne dévoile avoir réalisé 45 % de croissance en 2020, pour un chiffre d'affaires de 32 millions d'euros. *“Près de 1 460 biens ont été ainsi vendus contre 1 056 en 2019, soit +38 % de ventes à un prix moyen de 540 000 Euros. Une performance soutenue qui s'explique également par l'expansion du réseau sur tout le territoire”*, explique le réseau dans un communiqué.

Étendre son maillage

Depuis sa création, l'enseigne connaît chaque année une belle croissance tout en renforçant son maillage territorial. L'année dernière, une dizaine d'agences ont ainsi vu le jour, permettant à Espaces Atypiques d'atteindre les 50 unités opérationnelles. En 2021, le réseau compte bien maintenir ce dynamisme avec plusieurs ouvertures déjà prévues à Biarritz, Mulhouse, Metz, Villefranche, Versailles, Avignon ou encore dans l'Essonne.

officieldelafranchise.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

*“Début 2020, nous nous étions fixés un objectif de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires, objectif largement atteint en dépit du contexte sanitaire et économique. Nous avons mis tous nos efforts dans l'expansion de notre réseau, le recrutement de nouveaux profils pour faire rayonner l'entreprise auprès de nos clients et la diversification de nos services. Nous souhaitons maintenir cette dynamique pour 2021 et prévoyons une croissance de 20 % du chiffre d'affaires”, insiste **Julien Haussy, fondateur et dirigeant d'Espaces Atypiques.***

Plus de services

En effet, afin de se différencier et d'apporter toujours plus de valeur ajoutée à ses clients, Espaces Atypiques a élargi son offre de services l'année dernière. Ainsi, l'enseigne a lancé une activité “Repérage”, qui propose un service de location événementielle pour les professionnels souhaitant organiser un événement, un shooting, tourner un film ou encore un reportage. Un service “Chasse Immobilière”, destiné aux acquéreurs en manque de temps et en recherche d'un bien rare a été également lancé. Et au printemps 2021, Espaces Atypiques continuera d'élargir son offre avec un service de location saisonnière. *“Enfin, le lancement du Club Espaces Atypiques, prévu à l'été prochain, permettra à la communauté de vendeurs et d'acquéreurs en exclusivité chez Espaces Atypiques de profiter de recommandations de partenaires de qualité (architecte, paysagistes, notaires...) et de tarifs préférentiels exclusifs (ameublement, design, etc.)”,* conclut l'enseigne.

Le marché **de l'immobilier vous intéresse** ? Avant de vous lancer en franchise et de choisir votre enseigne, rendez-vous sur notre fiche thématique pour en savoir plus sur ce marché.