

## Espaces Atypiques maximise l'expérience de ses clients



Le réseau immobilier Espaces Atypiques lance un Club dédié à ses clients pour les accompagner dans leur installation après l'achat d'un nouveau bien. Au programme : des avantages auprès de nombreux partenaires.

Le secteur immobilier, très concurrentiel, s'empare des outils de fidélisation classique pour se démarquer sur le marché de la vente aux particuliers. Spécialisé dans " les biens d'expression " (maisons d'architectes, ateliers d'artistes, péniches...), les 60 agences du réseau Espaces Atypiques réparties dans toute la France (2000 ventes en 2021) peuvent désormais proposer à **leurs clients d'intégrer " Le Club " pour bénéficier d'avantages exclusifs auprès de nombreux partenaires** . " Depuis 2020, en accord avec sa mission, Espaces Atypiques diversifie ses services pour offrir une expérience immobilière inégalée. Le " Club Espaces Atypiques " est un programme de fidélisation qui permet à nos clients d'avoir **une vision 360° de l'immobilier en ayant accès à des prestataires triés sur le volet** pour accompagner leurs besoins autour de l'achat d'un bien ", explique Alexandra Hyron, directrice générale d'Espaces Atypiques. Gratuite et valable un an, le service est proposé dans un espace dédié sur le site web et permet de trouver facilement un architecte, un courtier en prêt, un assureur ou encore des adresses design pour meubler son intérieur. Au-delà, des offres négociées et des privilèges garantissent des réductions chez des commerçants locaux. **Une condition tout de même, avoir confié à l'agence un bien en exclusivité ou avoir acheté ou vendu par l'intermédiaire du réseau.** Les services proposés vont des travaux, aux finances, aux loisirs, organisation d'événements, home services... Environ 5000 adhésions au Club sont attendues chaque année.

[Visualiser l'article](#)

