

Mon Chasseur Immo choisit les acquéreurs de biens immobiliers à travers l'Europe

Créée en 2012, la startup annonce une levée de fonds de 10 millions d'euros pour améliorer sa plateforme technologique et étendre son champ d'activité.

Temps de lecture : minute

10 mai 2022

" Le secteur de la Proptech a mis du temps à émerger en France, avec un gros retard par rapport aux États-Unis, mais nous y sommes, la dynamique est enclenchée, en témoignent les nombreuses levées de fonds annoncées dans le secteur ", se réjouit Frédéric Bourelly, CEO de Mon Chasseur Immo. Si l'entrepreneur voit notamment l'émergence de nombreuses startups à destination des vendeurs, ce dernier note qu'il existe encore peu de solutions dédiées aux acquéreurs de biens immobiliers, créneau sur lequel il a décidé de se positionner avec son entreprise.

Après une première levée de fonds de 3,5 millions d'euros en 2018, la startup annonce ce mardi 10 mai 2022 avoir bouclé un nouveau tour de table de 10 millions d'euros. Cette opération est menée par IXO Private Equity, accompagnée par Galia Gestion, ainsi que par les actionnaires historiques, IRDI Capital Investissement, Sofilaro et quelques business angels qui ont remis au pot.



À lire aussi

La PropTech, un marché prisé par les entrepreneurs... et les investisseurs

Créée en 2012, la PropTech française a pour mission de simplifier l'achat immobilier pour les particuliers, pour qui " *cette expérience est un parcours du combattant aujourd'hui, à cause de manque de temps et de la multitude d'interlocuteurs impliqués* ", explique le CEO de Mon Chasseur Immo. " *Nous répondons à ce besoin de simplification grâce à notre service phygital, qui comprend un réseau de chasseurs immobiliers indépendants mandataires, qui effectuent toutes les démarches pour nos acquéreurs, et une application mobile, qui permet à l'acheteur de pouvoir suivre et piloter son projet en temps réel, de dialoguer avec son chasseur et de stocker ses documents.* "

1 000 chasseurs immobiliers pour 2027

Grâce à un outil qui se veut le plus complet possible, les clients peuvent bénéficier d'un service de négociation de prix, mais aussi d'un chasseur dédié à sa recherche de bien ou de financement, de gestion de travaux ou locative et de conciergerie. " *Grâce à cette offre, nos clients divisent par dix leur temps de recherche et, en moyenne, un acquéreur passé par Mon Chasseur Immo visitera moins de trois biens avant d'acheter* ", assure l'entrepreneur.

Ce tour de table devrait permettre à la startup de remplir différents objectifs :

- Poursuivre son déploiement en France : la jeune pousse compte intensifier son implantation dans les grandes agglomérations en ouvrant notamment des bureaux à Bordeaux, Toulouse, Lille, Strasbourg, Nice mais aussi en Île-de-France ;
- Inaugurer sa présence dans de nouveaux marchés européens : " *D'ici à cinq ans, nous aimerions nous implanter dans des pays limitrophes de la France* ", précise le CEO, sans révéler lesquels ;
- Développer son réseau de mandataires : la startup, qui compte actuellement 130 chasseurs immobiliers, aimerait gonfler ce chiffre à 1 000 mandataires à l'horizon 2027 ;
- Travailler sur sa plateforme : " *Nous voulons améliorer notre service numérique en développant de nouvelles fonctionnalités à base d'intelligence artificielle pour à la fois faire gagner du temps aux agents, mais aussi simplifier la prise de décision pour les acquéreurs* ", souligne Frédéric Bourelly ;
- Gagner en visibilité : à l'aide d'un plan marketing d'envergure, Mon Chasseur Immo veut développer sa notoriété sur le marché français.

L'entreprise compte lancer un plan de recrutement pour soutenir ses ambitions. Et pas n'importe lesquelles, puisque Mon Chasseur Immo veut

décupler son niveau d'activité actuel pour atteindre les 10 000 transactions par an d'ici à 2026 en France. Un chiffre qui, Frédéric Bourelly le rappelle, " *représentera une transaction sur 100 sur le marché français* ".

Article écrit par Heloïse Pons