

Ukio : l'histoire de deux frères qui veulent prendre d'assaut la location d'appartement longue durée

Si Airbnb est devenu le leader incontesté de la location de courte durée, une place reste à prendre sur le marché de la location de moyenne et longue durée. Une place que la startup Ukio convoite ardemment en visant déjà un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros avant la fin de cette année.

Temps de lecture : minute

22 septembre 2023

Stanley et Jérémy Fourteau ne sont pas jumeaux mais vivent comme tels. Nés avec dix-huit mois d'écart, les deux hommes sont très proches : « *On est très soudés*, confirme Stanley Fourteau, le cadet qui a pris le rôle de CEO d'Ukio. *Je n'aurais pas pu monter cette société avec quelqu'un d'autre que lui.* ». Pas de guerre d'ego entre les deux frères pour prendre la tête de leur création commune.

Jérémy Fourteau, qui a eu des expériences comme directeur produit pour des entreprises telles que Electronic Arts, Headspace, Knotel ou Zynga, a un naturel plus introverti. Il laisse volontiers ce rôle à son petit frère qui vient de passer sept ans chez Airbnb où il a notamment été directeur régional de toute l'Amérique latine après avoir été chargé de l'expansion sur ce territoire. « *J'ai toujours eu le rêve d'être entrepreneur*, confie Stanley Fourteau à Maddyness. *Je savais que j'allais me lancer à un moment donné et j'ai toujours su que ce serait avec mon frère.* ».

Ukio propose des appartements 40 à 50% moins chers qu'Airbnb

Les cofondateurs d'Ukio sont deux franco-américains élevés à Londres. La genèse de leur startup se trouve d'ailleurs dans la dimension cosmopolite de leurs parcours. *« J'ai vécu dans plus de quinze pays, explique Stanley Fourteau. Et j'ai pu voir le même problème se reproduire à chaque fois que je déménageais à un endroit. Cela prenait énormément de temps pour avoir le sentiment d'avoir un appartement où je me sentais chez moi. ».*

Il avait l'intuition qu'il y avait quelque chose à imaginer dans ce secteur, mais c'est son passage chez Airbnb qui va le lui confirmer. *« J'ai vu la croissance de la demande des locations de longue durée sur Airbnb, raconte-t-il. Mais c'est très difficile pour la plateforme d'offrir ce que les gens recherchent dans ce secteur de la location flexible ».* En effet, le géant américain est optimisé pour la location de courte durée, ce qui signifie que la politique tarifaire va décourager quelqu'un de réaliser une location sur plusieurs mois. Les appartements proposés par Ukio sont donc 40 à 50 % moins chers qu'un hôtel ou Airbnb.

À ce jour, la startup annonce la disponibilité de 750 appartements dans cinq marchés (Barcelone, Madrid, Lisbonne, Berlin et Paris). Ukio prend ainsi des baux de sept à dix ans avant de faire appel à l'un de ses quarante designers pour venir meubler et décorer les lieux avec soin pour maximiser le sentiment de se retrouver chez soi.

Un concept à destination des collaborateurs nomades

Lancé en 2020, le concept a très vite séduit de nombreux collaborateurs nomades qui voulaient travailler quelques mois depuis Madrid ou

Barcelone. Les appartements ne semblent pas désemplir puisque la startup annonce un taux de remplissage supérieur à 90 %. *« On a aujourd'hui des clients comme Microsoft, Danone ou LVMH, partage Stanley Fourteau. On a aussi une importante société de production qui fait des émissions pour Netflix depuis Barcelone et qui nous a loué quatre-vingts appartements d'un coup pour leurs équipes. Notre concept fonctionne aussi bien avec des collaborateurs qui demandent à passer plusieurs mois dans un autre bureau de leur entreprise, que pour les grands directeurs qui doivent déménager et qui ont besoin d'un logement pendant qu'ils trouvent leur appartement à temps plein ».*

La startup ajoute une trentaine d'appartements chaque mois sur ses cinq marchés et notamment à Paris où Ukio a ouvert en février dernier. *« On est en route pour réaliser 25 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année et on prévoit de faire 45 à 50 millions l'année prochaine ».* Le prochain marché est d'ailleurs déjà tout trouvé, ce sera Londres. Une expansion rendue possible par plusieurs levées de fonds et notamment une série A de 27 millions d'euros en novembre 2022 auprès de plusieurs acteurs dont Felix Capital, Partech ou Breega.

Et si Stanley Fourteau a découvert la croissance de la demande pour ce genre de location sur Airbnb, il s'est lancé avec l'assurance que la plateforme n'allait pas leur faire de la concurrence de si tôt : *« Ils ont cette philosophie de ne surtout pas se mettre en compétition avec leur propre communauté. ».* Selon lui, le géant peut donc difficilement lancer une gamme de logements de longue durée « designed by Airbnb » sans se mettre à dos une partie de leur communauté qui y verrait une concurrence déloyale.

« Ils ont eu une autre approche, explique le CEO d'Ukio. Ils ont investi vers 2019 dans des modèles similaires au nôtre, avec l'envie de convaincre ces services de mettre leurs biens sur Airbnb. Du coup chez Ukio, on ne ferme pas la porte au fait de pouvoir revenir dans la famille

Airbnb à un moment donné, que ce soit par un investissement ou une acquisition... mais on n'a pas monté la boîte pour ça. ».

Article écrit par Valentin Pringuay