

Immobilier : Nomad Homes rééquilibre la relation entre acheteurs et vendeurs

La startup Nomad Homes veut se mettre du côté de l'acheteur pour l'aider dans sa recherche immobilière.

Temps de lecture : minute

17 octobre 2023

Nomad Homes a construit une plateforme remarquable qui est en train de façonner l'avenir de l'immobilier dans la région EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique, ndlr) ». Cette déclaration de Dick Costolo, l'ancien CEO de Twitter (de 2009 à 2015) aujourd'hui Managing Partner du fonds 01 Advisors, résume l'engouement des États-Unis pour cette startup qui s'est lancée depuis Dubaï, avant d'attaquer Paris, mais qui ne viendra jamais sur le territoire américain.

Et pour cause, le continent américain est pourvu d'un MLS (pour Multiple Listing Service), une base de données commune à l'ensemble des agents immobiliers. En France, comme pour de nombreux pays européens, une telle centralisation n'existe pas et un acheteur devra écumer les nombreux sites d'annonces immobilières qui existent. *« Quand on vient pitcher le projet en France, explique Damien Drap, cofondateur et COO de Nomad Homes, cela prend une demi-heure et les gens sortent en se disant que c'est peut-être une bonne solution. Aux États-Unis, le pitch prend cinq secondes et ils sont surpris d'apprendre qu'il n'y a pas de MLS en France et ils comprennent l'importance d'en développer un ».*

C'est la raison pour laquelle de nombreux fonds américains participent à la dernière levée de 20 millions de dollars de Nomad Homes, avec

notamment 01 Advisors, The Spruce House Partnership, HighSage Ventures, Goodwater Capital, Abstract Ventures, Class 5 Global, Precursor Ventures ou Alta Park Capital. Un fonds français s'est également joint à ce tour : Partech.

Se mettre du côté des acheteurs

Concrètement, Nomad Homes est une plateforme de recherche de biens immobiliers avec un degré de personnalisation très poussé. « *Personne n'est du côté des acheteurs*, explique Damien Drap. *Le monde de l'immobilier résidentiel est axé autour du vendeur qui a, en quelque sorte, le pouvoir puisqu'il détient les biens et la connaissance du marché. Les acheteurs sont la cinquième roue du carrosse et l'expérience d'achat d'un appartement n'est quasiment jamais bonne* ». C'est la raison pour laquelle Nomad Homes souhaite qu'une représentation professionnelle soit présente pour les deux parties.

Le français Damien Drap a quitté ses fonctions de directeur général d'Uber Eats au Moyen-Orient en 2019 lorsqu'il a rencontré Helen Chen et Daniel Piehler à Dubaï. Il est immédiatement interloqué par leur discours et les rejoint aussitôt pour développer la vision d'une expérience clef en main pour l'acheteur. Il s'agit pourtant d'une première étape puisque cette facette B2C de Nomad Homes s'accompagne d'une dimension B2B, la startup ambitionnant de permettre aux agences de mieux collaborer jusqu'à accomplir la vision de ce MLS sur la région EMEA.

Passé de 15 employés à 80 sur l'espace de l'année 2020, avant d'arriver à 130 aujourd'hui, Nomad Homes se déploie actuellement à Dubaï, Paris, Lisbonne, Madrid et Barcelone. Rémunérée uniquement via un pourcentage sur les transactions réalisées, la startup a vu son chiffre d'affaires se multiplier par onze en 2021.



À lire aussi
15 startups qui aident les particuliers à se lancer dans
l'investissement locatif



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Valentin Pringuay