

Flexliving lève 1,6 million d'euros pour réinventer le logement d'entreprise

Flexliving, la startup de logement flexible pour les travailleurs en mobilité, annonce un nouveau tour de table d'1,6 million d'euros pour doubler son parc et atteindre la rentabilité en 2024.

Temps de lecture : minute

19 décembre 2023

Un an après sa première levée de fonds, la startup parisienne Flexliving renouvelle l'exercice. Des investisseurs tels que Clément Alteresco de Morning et un club de business angels porté par Henri de Lorgeril (Avizio), comprenant les fondateurs de GetAround, Unkle, Playplay, BackMarket, Spendesk, participent à l'opération.

Objectif pour l'entreprise fondée fin 2021 par Alexandre Marcadier, Caue Brioli et Lionel Bodénès : doubler son offre pour atteindre les 700 logements et la rentabilité fin 2024. Passée par StationF, l'équipe actuellement composée de 12 personnes devrait aussi s'étoffer pour atteindre une vingtaine de personnes. De quoi accélérer le déploiement de ses trois offres de corporate housing pour répondre à la demande de logement flexible pour les collaborateurs en mobilité.

Ticket logement façon ticket resto

La première, FlexHouse, propose un logement de fonction, clé en main et totalement géré. Avec FlexQuarters, les entreprises peuvent faire le choix d'une colocation d'entreprise. « *Une solution conviviale qui renforce la culture d'équipe* », présente Caue Brioli, cofondateur. Enfin, Flexliving

mise aussi sur un modèle d'abonnement logement. Baptisée HyperFlex, cette formule permet aux entreprises de souscrire à un abonnement mensuel pour leurs collaborateurs délocalisés. Ces derniers ont la possibilité de réserver leurs chambres parmi un parc de logements situés au cœur de Paris.

« Plutôt que de réserver plusieurs chambres d'hôtel, les RH centralisent la politique de déplacement via notre plateforme. Les collaborateurs ont de leur côté la main pour retenir leur logement. Et avec la facturation unique, plus besoin de gérer et d'avancer les frais, ce qui représente un gain de temps en interne », assure le dirigeant. Ce ticket logement façon ticket resto s'affiche en parallèle comme « un avantage salarial novateur » et « renforce la marque employeur des entreprises ». Ce à moindre coût, « de 20 à 40 % moins chers par rapport aux solutions traditionnelles », appuie Caue Brioli.

Autre atout de la startup, la localisation premium de ses biens à proximité des quartiers d'affaires et/ou familiaux (9ème, 10ème, 14ème, 15ème et 17ème arrondissements) à même de séduire les consultants, salariés en formation et autres équipes délocalisées à l'étranger amenés à se rendre dans la capitale française pour le travail.

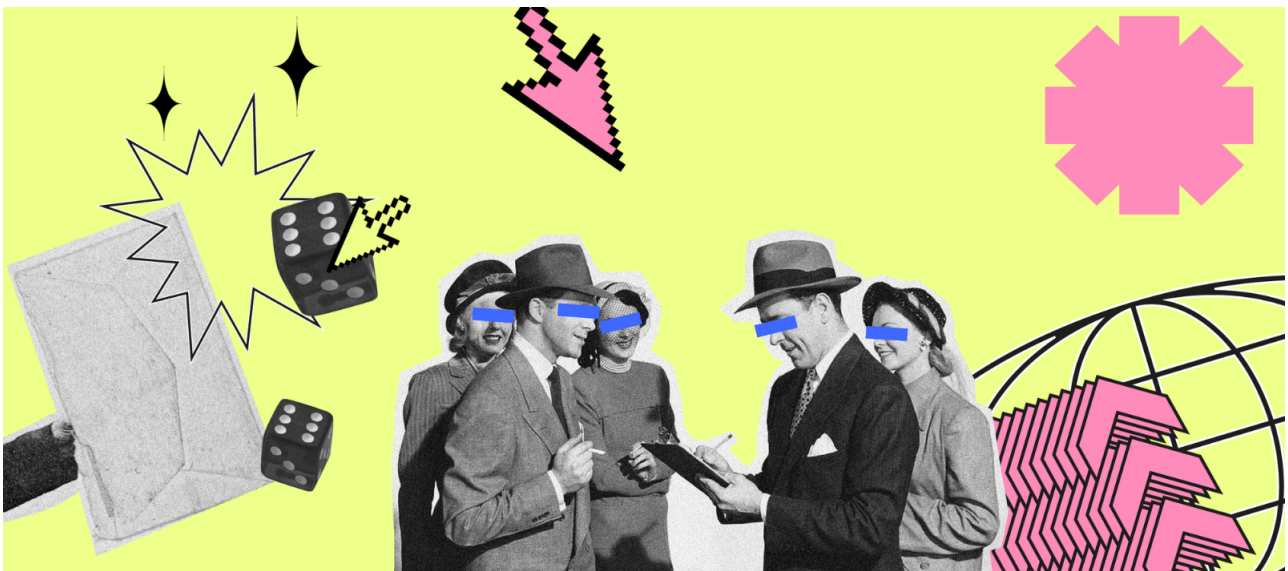
Partenaires institutionnels et privés

Après s'être lancé sur le marché avec seulement une trentaine de chambres en 2021, Flexliving entend désormais passer à la vitesse supérieure pour s'imposer sur le marché du logement d'entreprise de moyenne durée (d'un à 10 mois environ).

Pour atteindre la rentabilité dès l'année prochaine et passer de 350 logements actuellement à 700 logements à Paris, l'entreprise a ainsi noué des partenariats avec des foncières de premier ordre, à l'instar de Gecina, Primonial REIM et BNP REIM. *« Outre les investisseurs traditionnels, nous*

travaillons également avec des investisseurs privés en louant leurs appartements sur le long terme, puis en les exploitant », explique l'entrepreneur. Manière pour eux de s'assurer de revenus garantis via des baux de 6 ans, sans contraintes de gestion quotidienne.

Et si pour l'heure le chiffre d'affaires et ses perspectives restent tenus secrets, les trois fondateurs regardent déjà le marché à l'export. « *Nous souhaitons d'abord être rentable à Paris puis pourquoi pas aller dans d'autres villes européennes* », conclut Caue Brioli, avec dans son viseur, Barcelone, Milan, Bruxelles ou Madrid.



À lire aussi

Immobilier : ces 10 startups vous aident à devenir propriétaire



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Julie Dumez