

Nopillo lève 4 millions d'euros pour démocratiser l'investissement immobilier

Depuis 2022, Nopillo s'est donné la mission d'éduquer les particuliers, propriétaires bailleurs, dans leur gestion immobilière afin qu'ils optimisent leur fiscalité. Pour accompagner plus de clients et développer de nouveaux produits, la startup lève quatre millions d'euros.

Temps de lecture : minute

17 septembre 2024

4.000 clients font confiance à Nopillo depuis 2022 pour optimiser leur fiscalité quant à leur investissement immobilier. La startup assure leur avoir permis de réaliser près de 10 millions d'euros d'économies annuelles. Pour répondre à la demande grandissante et recruter les équipes nécessaires pour tenir le rythme, Nopillo a levé quatre millions d'euros. « *Nous allons embaucher 35 personnes en douze mois avec un triple enjeu : commercial d'abord, pour du support client et de la tech pour améliorer notre produit actuel ensuite et enfin pour développer une nouvelle ligne de produit* » , détaille Romain Levrini, cofondateur de Nopillo.

La jeune pousse lance en effet sa solution de courtage en assurance emprunteur en complément de son offre phare dédiée aux propriétaires bailleurs de meublé. La France compte quatre millions de propriétaires bailleurs dont un million ont fait le choix du meublé. « *75 % d'entre eux choisissent le mauvais régime fiscal et perdent 2.000 euros par an d'optimisation fiscale. 95 % de nos clients ont réalisé des économies. A plus long terme, nous voulons aussi accompagner les investisseurs sur les*

non-meublés. »

Nopillo s'entoure pour mieux avancer

Pour structurer son équipe commerciale, Romain Levrini se réjouit d'avoir intégré Adeline Lecluse, ancienne directrice commerciale France de Qonto. La startup a également choisi, à travers sa levée de s'entourer du fonds Newfund pour être challengée, de Side Capital pour profiter du réseau de business angels mais aussi de Kima Ventures, le fonds lancé par Xavier Niel. *« Cela nous apportera de l'attractivité vis-à-vis des talents. »* Avec leur soutien, elle espère également arriver à la rentabilité à l'été 2025.

Pour atteindre cet objectif, Nopillo entend poursuivre son acquisition client par une relation B to C à travers sa plateforme. *« Nos clients ont le profil de Monsieur et Madame Tout le monde. Ils sont âgés de 17 à 85 ans et ont en moyenne 2,1 biens. Les gros investisseurs profitent déjà des compétences d'un banquier d'affaires ou d'un expert-comptable. Nous voulons amener cette expertise au plus grand nombre. »* En complément, la startup veut développer les partenariats auprès des professionnels. *« 10 % de nos ventes se font par l'intermédiaire d'agences immobilières ou de conseillers en gestion du patrimoine. »*

Alors que le dispositif Pinel n'existe plus, Nopillo, née du constat d'un manque d'éducation financière, espère *« évangéliser toujours plus »* et se positionner comme une réponse dans une industrie de l'immobilier et de la finance que le dirigeant juge *« sclérosée par les frais. »*



À lire aussi

La PropTech peut-elle réinventer notre relation à l'immobilier ?



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert