

Proprioo lève 5 millions d'euros pour raccourcir (encore) les délais de vente

Le concept de Proprioo a séduit Global Founders Capital et Picus Capital. L'idée ? Être un intermédiaire immobilier à tarif fixe, sans prélever aucune commission sur les ventes.

Temps de lecture : minute

16 mai 2018

Son lancement fin 2016 avait fait grand bruit. Depuis, Proprioo a parcouru du chemin. Après une première levée de fonds d'un million d'euros en septembre, la startup récidive en annonçant ce mercredi avoir bouclé un tour de table de 5 millions d'euros auprès de Global Founders Capital et Picus Capital. *"Nous nous sommes auto-financés au départ puis nous avons fait le choix de lever après avoir enregistré une forte traction, rappelle Simon Primack, cofondateur et CEO de Proprioo. Cela nous a permis de valider notre modèle ; aujourd'hui, avec quelque 300 mandats par mois et une croissance mensuelle de 40%, notre objectif est clairement de devenir leader."*

Le modèle de Proprioo en fait *"un intermédiaire entre les agences et les sites de vente entre particuliers"* : les utilisateurs délèguent à la startup la vente de leur bien en échange d'un tarif fixe (1990 euros), qui n'est dû qu'en cas de succès et sans aucune commission. Une petite bombe dans le secteur de l'immobilier où les frais d'agence peuvent atteindre plusieurs dizaines de milliers d'euros. Est-ce rentable ? La startup botte en touche.

"Nous pourrions être rentables si nous le voulions mais nous n'avons pas d'objectif de rentabilité parce que nous investissons beaucoup"

Simon Primack, CEO de Proprioo

Pour atteindre son objectif d'un millier de nouveaux mandats par mois, la jeune pousse, après s'être déjà lancée en Île-de-France puis à Lyon et Bordeaux, va élargir son service à Lille, Marseille et Toulouse et leurs banlieues. *"Pour l'instant, nous nous concentrons dans les zones qu'on connaît le mieux, c'est-à-dire les grandes zones urbaines, explique le CEO. Mais nous n'excluons pas, dans un second temps, d'élargir notre service à des zones rurales, d'autant que nous y enregistrons des demandes de plus en plus nombreuses."*



Réduire les délais de vente à moins d'un mois

La jeune pousse va également profiter de ce deuxième tour de table pour affiner sa technologie, notamment l'algorithme qui permet d'estimer le prix des biens. *"C'est essentiel de bien évaluer le marché pour espérer raccourcir au maximum les délais de vente"*, rappelle Simon Primack. Proprioo souhaiterait à terme passer sous la barre des 30 jours pour vendre un bien. Un point stratégique pour séduire de nouveaux vendeurs, qui trouvent dans ce nouvel intermédiaire *"à la fois un moyen d'optimiser leurs revenus en économisant des frais d'agence et le confort de déléguer les tâches liées à la vente"*.

En effet, les vendeurs recourent à Proprioo dans deux optiques différentes : gagner plus d'argent en économisant les commissions des agences - un phénomène qui se vérifie notamment à Paris où les prix s'envolent et les commissions avec - ou rendre leur bien plus compétitif en rognant sur ces mêmes commissions, ce qui permet d'afficher un prix plus bas que d'autres biens sur le marché et donc d'accélérer la vente.

Preuve que le concept séduit, Proprioo élargira bientôt son offre à la gestion locative, dès l'année prochaine. *"Ce n'est pas quelque chose qui était prévu au départ, reconnaît Simon Primack. Mais nos utilisateurs nous le demandent et nous avons à coeur de leur proposer les mêmes services que ceux qu'ils pourraient attendre d'une agence immobilière traditionnelle. Cela montre aussi qu'ils nous considèrent comme un acteur à part entière du secteur immobilier."*

