

LE JOURNAL DES ENTREPRISES

MONTPELLIER IMMOBILIER

Mon Chasseur Immo crée une offre agrégeant une centaine de partenaires

Par Anthony Rey, le 22 février 2021

Mon Chasseur Immo, start-up de la proptech (transformation numérique et digitale du marché de l'immobilier, NDLR) basée à Montpellier, lance une offre intégrant un bouquet de services pour accompagner l'acheteur dans son parcours d'acquisition. Cette plateforme, fruit de plusieurs années de R & D, associe des acteurs issus de nombreux métiers : banque, assurance, fiscalité, gestion locative, conciergerie, etc.





- ▲ En 2012, Frédéric Bourelly a créé Net Acheteur, devenue Mon Chasseur Immo en 2018.
— Photo : Mon Chasseur Immo

Connue jusqu'ici pour son réseau de 120 chasseurs immobiliers, la plateforme montpelliéraine Mon Chasseur Immo (27 salariés, CA 2020 : NC) lance une offre destinée à amplifier son empreinte nationale. Ce nouveau produit vise à accompagner l'investisseur ou l'acquéreur en couvrant au maximum leurs besoins en amont de l'acte d'achat. « Les acheteurs immobiliers sont exigeants mais se trouvent confrontés à une multiplicité d'offres et d'interlocuteurs. Nous voulons rendre l'achat immobilier le plus efficace possible avec une solution sans équivalent sur le marché, agrégeant l'ensemble de ces offres, qui servira de point d'entrée unique », commente Frédéric Bourelly, PDG de Mon Chasseur Immo.

Près de 200 offres intégrées à la même plateforme

Concrètement, la nouvelle plateforme de Mon Chasseur Immo intègre de nombreuses offres servicielles proposées par des partenaires. Pour les acquéreurs de résidence principale, ces outils permettront de vérifier leur capacité de financement, de faire leur recherche de bien, de mettre en place un crédit, ou même de lancer d'éventuels travaux et de préparer le déménagement. Dans le cas des investissements locatifs, ils permettront d'être conseillé sur le meilleur dispositif d'achat, de trouver le bon locataire, de s'assurer contre les impayés, etc.

Au total, la plateforme agrège environ 200 services différents, fournis par une centaine d'entreprises et start-up partenaires. Parmi ces dernières se trouvent des acteurs du financement (Cafpi, La Centrale du Financement, LCL, Crédit Agricole du Languedoc, Crédit Agricole Île-de-France...), de l'assurance (Lovys, Luko), de la gestion locative (Flatlooker, Koliving), de la comptabilité (Amarris Immo), des travaux (Renovation Man, Placeshaker), de l'ameublement (Easy Mobilier, Vestalis), de la conciergerie (Luckey, Papernest), etc. « Ce sont des partenaires de qualité, et au maximum digitalisés. À travers notre plateforme, ils appliqueront des tarifs négociés

pour les acheteurs. Afin de rendre compatibles entre elles chacune de ces prestations, nous avons mobilisé une équipe de 6 développeurs pendant plusieurs années », ajoute Frédéric Bourelly.

Un accélérateur de croissance

Ces services, pour la majorité d'entre eux, sont dits « sortants », au sens où ils se rajoutent à l'activité traditionnelle de Mon Chasseur Immo (la recherche de biens immobiliers au meilleur prix). À noter qu'avec cette plateforme, Mon Chasseur Immo proposera aussi des services « entrants », qui s'adressent à des acteurs - comme la banque ou l'assurance- désireux de compléter leur propre offre de services à destination des acquéreurs. Par exemple, Mon Chasseur Immo a signé, dès l'été 2020, un accord avec le Crédit Agricole Île-de-France, faisant de l'entreprise montpelliéraine le partenaire référent de la banque dans la recherche de biens immobiliers, sous le nom de « Gustave Bonconseil ». Un accord similaire est sur le point d'être signé avec le Crédit Agricole du Languedoc.

Renforcée par le lancement de cette nouvelle plateforme, Mon Chasseur Immo table sur une forte accélération de sa croissance. Si elle ne communique pas de chiffre d'affaires, elle rappelle qu'elle a été classée, en 2020, à la 83^e place du palmarès des 500 champions français de la croissance publié par Les Échos. Elle table sur une progression moyenne de « 50 % par an pendant 5 ans », selon Frédéric Bourelly. De même, Mon Chasseur Immo prévoit notamment de passer de 120 chasseurs immobiliers à 150 ou 200 chasseurs d'ici la fin 2021. Elle a accompagné plus de 5 000 acheteurs depuis sa création en 2012.

MOTS-CLÉS **INNOVATION** **SERVICES** **NUMÉRIQUE**

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE