

Crédit Mutuel Arkea prend la majorité du capital de la PropTech Liberkeys

Co-fondée en 2018 par Thomas Venturini, la « néo agence immobilière » en ligne Liberkeys compte désormais un nouvel actionnaire : Crédit Mutuel Arkea qui va investir plusieurs millions d'euros. L'opportunité pour la startup de se centrer sur ses objectifs de digitalisation du parcours client.

Temps de lecture : minute

8 juin 2022

" Dans l'immobilier, le client trouve souvent qu'il paye trop cher la commission à l'agent intermédiaire pour le service rendu. Et les agents, estiment eux, qu'ils sont trop peu rémunérés pour le travail qu'ils font, la commission étant payée au succès dont une bonne partie est reversée à la marque. Nous avons voulu réconcilier ces deux mondes : l'accompagnement haut de gamme d'un expert immobilier avec le coût et la transparence de la vente en direct, et ce grâce à la technologie et la digitalisation de la transaction immobilière " témoigne Thomas Venturini, co-fondateur de Liberkeys en 2018. Une idée qui lui est venue alors qu'il finalisait l'achat d'un appartement. " Ce n'était pas facile, cher, opaque ... bref j'ai eu envie d'éviter à d'autres consommateurs cette douleur ! " .

Arkea et Liberkeys : un adossement mutuel

Celui qui avait déjà créé en 2016 une entreprise de trading de biens (smartphones et tablettes), qu'il développait le soir et le week-end - et qui a atteint pas loin de 50 000 consommateurs en un an -, s'est lancé dans l'aventure de la PropTech (contraction des termes anglais property et technology) avec deux amis : Anthony Peyron et Julien Watry. La startup qui met la technologie au service des transactions immobilières et établit une commission fixe (payée que si l'opération aboutit) connaît vite le succès.

Et suscite également l'intérêt de Crédit Mutuel Arkea lors d'un déjeuner d'entrepreneurs. " L'entreprise voulait rentrer sur le marché de l'immobilier résidentiel ancien avec un acteur qui ait une solide réputation de l'expérience client. Ce qui est notre cas et notre force " raconte le co-fondateur de Liberkeys, fier d'avoir aujourd'hui à son capital Arkea qui devient actionnaire majoritaire avec un investissement conséquent de plusieurs millions d'euros. Pour Sébastien Barbe, Directeur du pôle Produits de Crédit Mutuel Arkea : " Liberkeys nous permet d'apporter à nos clients d'autres solutions et d'autres services dans l'immobilier. Et eux, peuvent s'appuyer sur notre notoriété et la force de notre groupe pour croître. Nous nous adossons mutuellement ". Liberkeys vient en effet gonfler le pôle immobilier d'Arkea qui compte entre autres Arkea Immobilier Conseil, Arkea Real Estate, Arkea Reim (épargne immobilière) et Izimmo (immobilier

de placement via la marque Le Comptoir Immobilier).

" Générer du lead "

Avec une commission fixe de 6500€ (contre 5% soit 22 000 en moyenne en passant par une agence traditionnelle), 5 ventes par jour (sur un délai moyen de 29 jours) pour un prix moyen de 350 000 euros, l'entrée d'Arkea dans le capital est aussi l'occasion d'avoir de nouveaux moyens financiers. Comme l'explique Thomas Venturini " *quand on est sur un marché BtoC comme le nôtre, très concurrentiel, nous avons un besoin en fonds de roulement très conséquent. Pour la croissance de Liberkeys, il faut beaucoup de cash et soit on lève des fonds, soit on s'inscrit dans un écosystème vaste comme celui de Arkea qui a des centaines de milliers de clients et des propriétaires partout en France, où nous allons pouvoir générer du lead et acquérir des mandats à un coût réduit et dans le cadre d'une synergie* ".

Investir toujours plus dans la technologie

Ce soutien financier va permettre à Liberkeys d'investir encore plus dans la technologie : sa principale priorité puisque 50% de ses investissements y sont déjà dédiés. " *Si l'on veut réussir ce pari de " réconcilier les deux mondes ", il faut être à la pointe de la technologie, tant pour aider l'agent immobilier à être plus productif, que le client à qui l'on doit proposer le meilleur parcours* " assène Thomas Venturini. Une technologie qui a pour but de supprimer les tâches chronophages et ennuyeuses pour optimiser celles à valeur ajoutée, notamment celle de digitaliser les parcours agents et clients et de collecter des données sur le bien immobilier.

En plus d'être une " néo agence ", Liberkeys développe une solution logicielle baptisée dome.immo, à destination des agents immobiliers traditionnels dont la commercialisation débutera pleinement en 2023. " *Si on veut aider le consommateur, il faut aussi aider les agents à adopter d'autres pratiques* " est convaincu Thomas Venturini. Qui avec l'entrée de Crédit Mutuel Arkea vise l'opportunité " *d'avoir une place prédominante sur le marché de l'immobilier en devenant leader des néo-agences avec un modèle hybride doté de la meilleure expérience client* ".

Article écrit par Pauline Garaude