

# Prelo annonce l'acquisition de la startup Je Rêve d'une Maison

Quand le chasseur (immobilier) devient la proie. Prelo, startup qui réinvente l'acquisition de résidence secondaire, cherchait à internaliser un nouveau service autour des résidences principales. Pour y parvenir, elle annonce l'acquisition d'une autre startup qui a su conforter son positionnement sur ce segment : Je Rêve d'une Maison. En mettant l'acquéreur au cœur de leur stratégie, les deux entités bouleversent le marché de l'immobilier.

---

De la résidence secondaire vers la résidence principale. Prelo, fondée en milieu d'année 2021, s'est spécialisée dans l'achat de résidence secondaire à plusieurs personnes. Grâce à la startup, deux à huit personnes, réunies au sein d'une SCI, peuvent devenir les heureux propriétaires d'un bien meublé et rénové pour leurs vacances : « *Après l'achat, nous fournissons un calendrier intelligent pour gérer les réservations de chacun équitablement, en fonction des périodes. Nous assurons également la conciergerie du bien, du jardinage au ménage entre chaque réservation et nous organisons les locations saisonnières en parallèle des occupations pour générer des revenus* », détaille Ludovic de Jouvancourt, cofondateur et CEO de Prelo.

Ce concept a permis à la startup de lever 15 millions d'euros en deux tours tables, le dernier datant du début d'année 2022 et intégrant les fonds Axeleo et Otium Capital. Accélérant son modèle, la startup a décidé d'ouvrir de nouveaux services comme la possibilité d'acheter seul sa résidence secondaire mais aussi de répondre à ses clients désireux d'acquérir leur résidence principale.

## Rapprochement naturel

« On a constaté que le futur acquéreur d'une résidence secondaire a besoin de développer son patrimoine mais que pour autant, il n'ose pas se lancer pour sa résidence principale. ». Pour répondre à cette problématique partagée par certains clients, Prelo s'est tournée vers Je Rêve d'une Maison, créée en 2013. « Nous accompagnons sur l'achat d'une résidence principale, en partant du besoin de l'acheteur. Nous l'accompagnons sur les visites, la négociation, l'offre... Nous sécurisons le projet et sommes présents jusqu'à l'acte authentique », précise Eric Chatry, fondateur de Je Rêve d'une Maison.

Les deux jeunes pousses se rapprochent début 2022 dans un partenariat portant sur un partage de solutions et de clients. « Ça devenait stratégique pour nous de proposer le service de l'achat de résidence principale en interne donc nous avons étudié les opportunités », raconte Ludovic de Jouvancourt. Très vite, l'acquisition de Je Rêve d'une Maison s'impose comme la meilleure option et les deux entreprises s'accordent naturellement sur un rachat début 2023.

## Des ambitions partagées

« Nous avons des complémentarités évidentes, une vision alignée sur la culture d'entreprise de proposer une expérience exceptionnelle à l'acquéreur et de le mettre au cœur de la stratégie, notre élément différenciant », souligne Eric Chatry qui reste aux manettes de Je Rêve d'une Maison. « On rachète l'entité mais il reste le pilote pour apporter son empreinte et son style », insiste le CEO de Prelo.

Ce dernier porte toutefois des ambitions pour les deux structures. Il entend d'une part faire de Prelo, 35 salariés, l'un des leaders européens de l'achat de résidence secondaire et d'autre part, élargir le champ d'action de Je Rêve d'une Maison qui compte 15 salariés. « Présent à Paris, Bordeaux et Lyon, nous voulons nationaliser le service. Nous pensons pouvoir atteindre la rentabilité d'ici 12 mois », se projette Ludovic de Jouvancourt. Dans un marché immobilier qui fait la part belle au vendeur depuis longtemps, les deux entreprises participent du changement de mécanique qui s'opère, plaçant l'acquéreur au

cœur des préoccupations.

---

Article écrit par NADEGE HUBERT