Gestion locative : Oqoro vise la rentabilité et le leadership sur son marché

MADDYSTORY - Oqoro (anciennement connu sous le nom de Mon Bel Appart) a connu une hypercroissance depuis la période Covid. La startup vise maintenant la rentabilité d'ici à 2025, et s'imagine déjà comme un concurrent apte à s'attaquer à un géant comme Foncia.

Temps de lecture : minute

---

17 avril 2024

Adrien Faure a connu l'expérience d'être client d'une agence immobilière en tant que locataire. « *Je n'avais pas été très heureux de la manière dont j'avais été traité en tant que client*, confie-t-il à Maddyness. *Mais à l'époque, j'étais certain que le service n'était pas au niveau parce que je n'étais pas un client important.* » Plus tard dans sa vie professionnelle, Adrien Faure a été en mesure d'investir dans de l'immobilier jusqu'à devoir gérer treize locataires. Il décide de retourner en agence immobilière pour en confier la gestion, mais découvre la symétrie du problème : le niveau de service n'était pas meilleur du côté propriétaire.

« *J'avais contacté dix agences et cinq ne m'avaient même pas répondu alors que j'étais un propriétaire qui leur proposait de donner des biens en gestion. La communication devait passer par des lettres, à moins de passer à l'agence. Ils me proposaient des contrats de trente pages avec des petites lignes pas très claires. Tout était archaïque.* » En parallèle, Adrien Faure avait aussi vu la démocratisation des visites virtuelles. Il décide donc de créer sa startup pour répondre à l'ensemble de ces problèmes avec une solution transparente, fluide et 100 % digitale :

Oqoro pour réinventer la gestion locative.

De l’exploration à la croissance

Quand Adrien Faure décide de se lancer dans cette aventure, il embrasse la dimension exploratoire du projet à ses débuts. « *On voulait essayer de comprendre le marché, donc on a géré la location des appartements sur Lyon où l’on est basé. On a acheté une caméra 360° et on a fait nous-même les premières visites virtuelles. On faisait aussi les états des lieux de départ. On essayait vraiment de tout comprendre sur notre métier pour pouvoir ensuite bien le déléguer. Cela a donc été une première année de terrain, qui s’est faite un peu dans la douleur, mais on s’est retrouvé avec 200 lots sous gestion au bout de douze mois et des clients ravis.* »

C’est le moment que Oqoro choisit pour entrer dans une phase d’expansion en s’ouvrant à d’autres villes. La startup ouvre donc Grenoble en mars 2020, mais est tout de suite rattrapée par le Covid. L’équipe profite donc des confinements pour retravailler l’outil technologique afin de se préparer au monde d’après qui serait sans contact, dématérialisé, et pour qui la visite virtuelle serait un atout. Le déconfinement permet d’ouvrir Grenoble pour de bon, puis Bordeaux dans la foulée. La croissance est au rendez-vous et Oqora réalise un premier tour de table de 1 million d’euros en septembre 2020. 600.000 euros en equity auprès de clients de la plateforme qui avait ce profil investisseur immobilier et pour qui l’investissement dans une entreprise n’était pas un grand écart, ainsi que deux business angels que sont Stéphane Treppoz et Stéphane Guinet. Un financement complété par 400.000 euros de dettes (auprès de BNP Paribas et Bpifrance).

La croissance se poursuit avec la région parisienne et Lille. Aujourd’hui, les 40 plus grosses agglomérations françaises sont couvertes. « *Cela représente 350 villes*, décrypte Adrien Faure. *On a une couverture de*

notre population cible de plus de 90 % puisque l'on est focus sur les locataires entre 18 et 30 ans. »

Les 2000 lots sous gestion début 2022, passent à 4000 début 2023, puis à 8000 début 2024 leur conférant le titre de leader en France de la gestion locative digitale.

Pour atteindre ce chiffre, il aura fallu réaliser une deuxième levée en juillet 2022 auprès d'ISAI et la famille Poitrinal pour un montant de 7 millions d'euros.

Vers la rentabilité en 2025

Le nouvel objectif pour Oqoro, c'est la rentabilité à horizon 2025. « *On veut prouver que l'on est capable de faire de la croissance et de l'innovation, tout en étant rentable.* » Les voyants sont donc au vert pour la startup qui aimerait bien prendre le rôle de consolidateur sur ce marché des agences immobilières, ambitionnant de réaliser de multiples acquisitions à l'avenir.

Adrien Faure annonce que son entreprise atteindra les 6 millions d'euros de chiffre d'affaires cette année, et vise de dépasser les 10 millions d'euros l'année prochaine.

La route pour passer de leader de la gestion locative digitale, au leader du marché au global sera encore longue. Mais quand Adrien Faure regarde les 400.000 lots gérés en France par un acteur comme Foncia, il se dit que c'est un bon objectif à se donner.

À lire aussi

Imodirect se renforce pour monter en puissance sur le marché de la gestion locative

MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Sophie Levy Ayoun