

Proptech : malgré un marché en berne, Zefir lève 11 millions d'euros en série B

Malgré un marché de l'immobilier défavorable, la jeune pousse française Zefir lève 11 millions d'euros, deux ans après une série A de 20 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

22 avril 2024

L'heure n'est pas à la fête pour toutes les proptechs. Le marché immobilier est en berne et à l'instar de Masteos, les proptechs font plus parler d'elles pour leurs difficultés que pour leurs succès. «

L'augmentation des taux d'intérêts n'est pas le seul facteur de ralentissement du marché. Il y a beaucoup de fragmentation et de compétition entre les agences et il est difficile pour les vendeurs d'avoir accès à tous les acheteurs, et pour les acheteurs d'être vraiment bien orientés », explique Rémy Fabre, CEO et cofondateur de Zefir.

Créée en 2020, Zefir est une startup française spécialisée dans la vente immobilière collective. La proptech a pensé une approche innovante pour rapprocher les acheteurs et les vendeurs, réduisant ainsi les délais de transaction et améliorant l'efficacité du marché immobilier. Elle annonce aujourd'hui une levée de fonds de 11 millions d'euros, marquant ainsi une étape significative dans son parcours.

Zefir devrait atteindre la rentabilité en 2025

Deux ans après sa série A de 20 millions d'euros, Zefir a attiré l'attention du VC Américain Zigg Capital, un investisseur spécialisé dans la

technologie et l'immobilier. Zigg Capital rejoint Sequoia Capital, actionnaire historique, dans cette nouvelle phase de croissance. « *Nous écoutons attentivement les vendeurs, ce qui nous a permis de lancer un produit qui connaît une forte croissance sur un marché difficile. Les investisseurs ont été séduits par notre alliance entre l'approche collaborative et la technologie, ainsi que par notre trajectoire de croissance et de profitabilité* », partage Rémy Fabre, qui indique que Zefir devrait atteindre la rentabilité début 2025.

Grâce à cette levée, Zefir ambitionne de multiplier son activité par trois en 2024. La jeune pousse prévoit de recruter davantage d'agents partenaires, de propriétaires, mais aussi d'améliorer sa plateforme, notamment via des automatisations et l'utilisation de l'intelligence artificielle. « *Notre modèle pourrait s'exporter, mais pour les prochaines années, notre ambition reste française. Notre développement se fera plus côté produits, nous voulons notamment faire plus pour les acheteurs en devenant une véritable market place. Nous voulons que les français commencent leur recherche de bien immobilier sur Zefir* », partage Rémy Fabre.

De 0 à 200 millions d'euros en 12 mois

Dans le cadre de cette évolution stratégique, Zefir mettra fin à son offre de vente instantanée pour se concentrer exclusivement sur la vente collective, afin d'optimiser son impact sur le marché. Son modèle de vente collective a en effet rapidement gagné en popularité, avec des transactions sur sa plateforme atteignant 200 millions d'euros en seulement 12 mois.

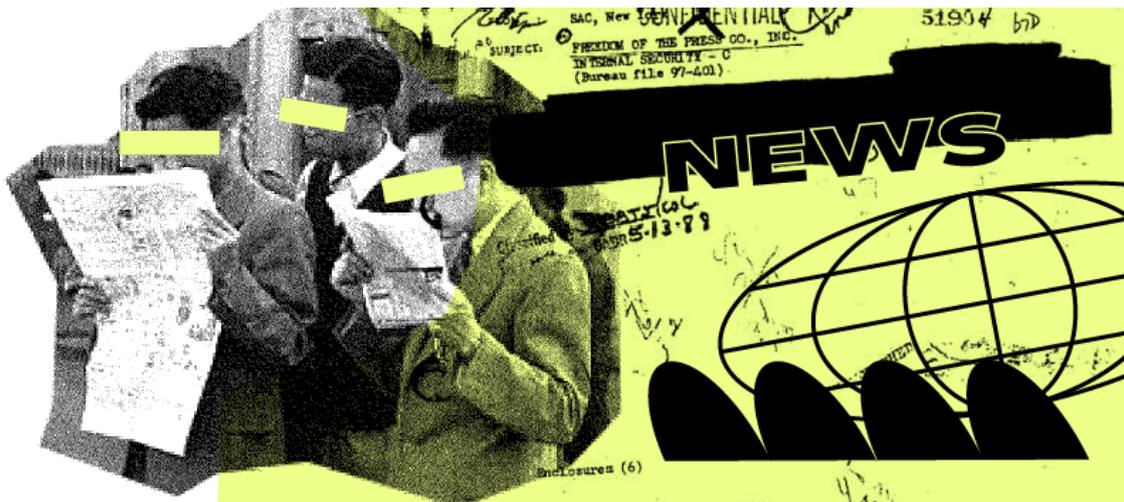
Avec la vente collective, Zefir redéfinit les normes de l'immobilier et instaure un nouveau modèle de partage des commissions.

Traditionnellement, l'agent immobilier du vendeur perçoit l'intégralité d'une commission représentant autour de 5% du prix de vente. Avec le

modèle de vente collective de Zefir, cette commission est partagée entre Zefir, les agents qui ont signé le mandat de vente, ceux qui font visiter et ceux qui apportent l'acheteur.



À lire aussi
Quelles perspectives pour la PropTech en 2024 ?



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac