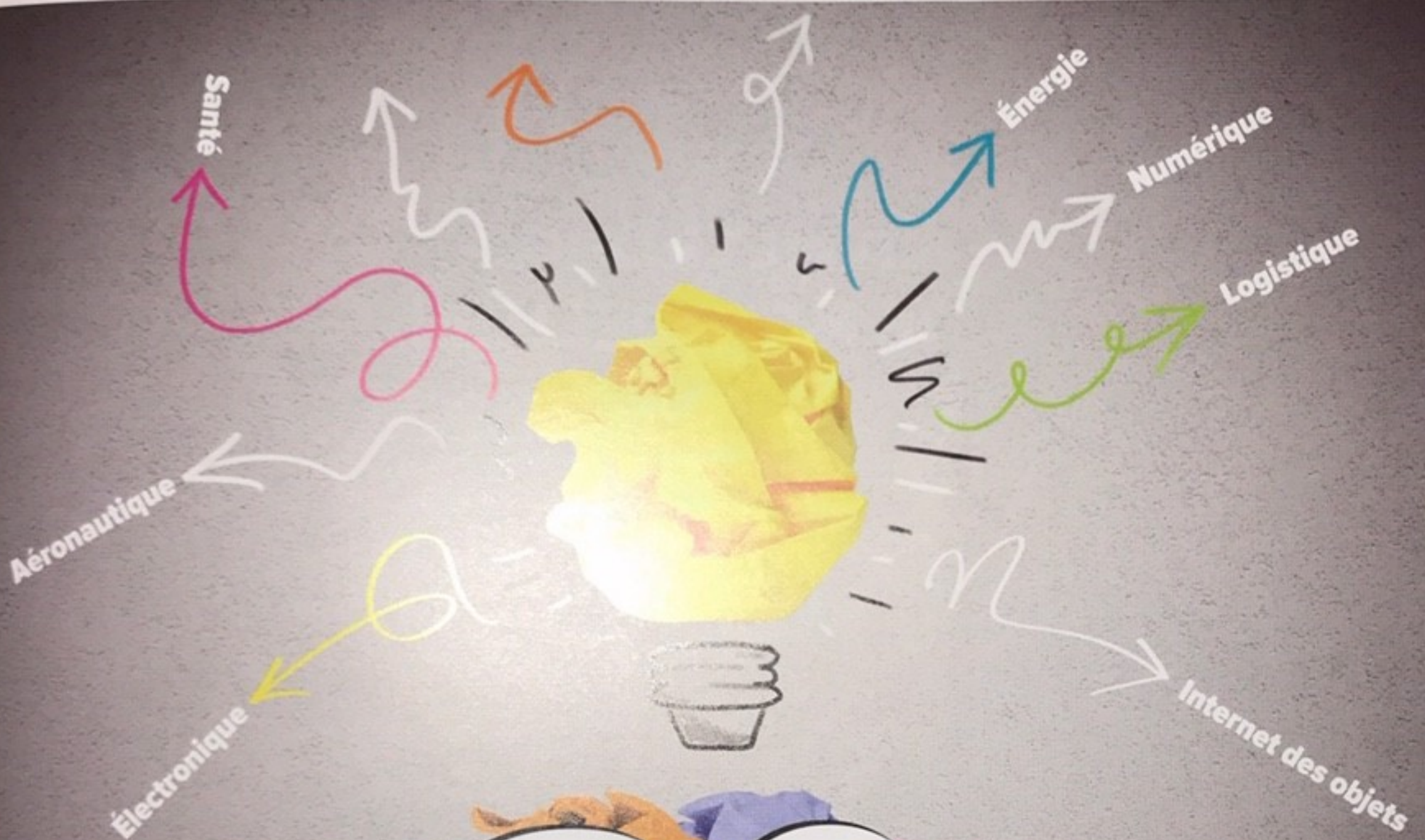


la lettre **M** le mag

Toute l'info éco en Occitanie | www.lalettrem.fr | Hors-série du 20 novembre 2018



30

INNOVATEURS d'Occitanie

FRÉDÉRIC BOURELLEY - MON CHASSEUR IMMO

Activité : solutions digitales à destination des acheteurs immobiliers

Création : 2012
Statut : entreprise individuelle
Siège : Montpellier (34)

Chiffre d'affaires :
n.c.

Effectif :
15 salariés



L'immobilier côté acheteurs

ACCOMPAGNER L'ACHETEUR IMMOBILIER, ET NON PAS LE VENDEUR, comme c'est le cas traditionnellement. C'est l'idée de Frédéric Bourelly, PDG et fondateur de Mon Chasseur Immo (ex-Net Ache-teur). La société vient de lever 3,5 M€ auprès d'Irdis-Soridec, Sofilaro, FPCI Entrepreneurs Factory, Bpifrance, des banques et des business angels, pour développer la notoriété de la marque, le réseau de chasseurs immobiliers indépendants affiliés et les outils digi-taux. « Alors qu'il y a un million de transactions immobilières par an en France, les acheteurs ne sont pas du tout accompagnés. Or, ils ont besoin d'être rassurés, car une acquisition im-mobilière, engageante par nature, peut s'avérer anxiogène. »

L'innovation de la société consiste en sa plateforme technologique. Mise en place en 2014, elle gère les relations entre les acheteurs, les chasseurs immobiliers et des tiers collaborant au projet du client (courtiers en cré-dits, notaires...).

UNE CLIENTÈLE URBAINE

« Un moteur de recherche récupère sur Internet les annonces correspondant aux critères du client, dans une opti-misation du rapport qualité/prix qu'il aurait du mal à dégager seul, explique Frédéric Bourelly. La prochaine étape réside dans l'intégration de l'intelli-gence artificielle : agents conversation-nels (chatbot), rédactions automatisées de notes... » Le client acheteur peut

suivre, via une application mobile, l'in-tégralité de son projet. Des annonces postées et notifiées lui permettent de s'immerger dans l'environnement du bien : géolocalisation, les services à proximité... Le chasseur immobilier - un seul par acheteur - peut aussi proposer des visites en temps réel par Skype ou WhatsApp. Le tout au bé-néfice d'un gain de temps. Plusieurs services périphériques sont par ail-leurs proposés : logistique des démé-nagements (location de véhicules, ins-tallation du gaz, de l'électricité, d'Internet...), courtiers en travaux, conciergerie...

Hébergée au Village by CA de Mont-pellier, la start-up revendique 2 300 mis-sions confiées en quatre ans. La clien-tèle se situe dans les métropoles, « où les acheteurs manquent de temps et sont souvent pressés, dans le cadre de mutations ». Sans communiquer son chiffre d'affaires, Mon Chasseur Immo prévoit d'atteindre le seuil de renta-bilité en 2020. Les honoraires oscillent entre 1 % et 3 % du prix d'acquisition, avec un minimum de 5 900 €. *

Hubert Vialatte



© DAVID MAUGENDRE

« Il faut en moyenne 160 heures pour acheter un bien immobilier. Nous divisons ce temps par dix », assure Frédéric Bourelly.

L'anecdote

Mon Chasseur Immo est née des trois expériences professionnelles précédentes de Frédéric Bourelly, dans le développement de réseaux de franchises, une SSII puis la promotion immobilière. « Les trois compétences se sont rejointes dans Mon Chasseur Immo », explique ce "jeune" startupper de 54 ans.