



Liberkeys lève 4 m€ pour accélérer le développement de sa technologie et accompagner sa forte croissance.

Liberkeys, l'agence immobilière digitale, annonce avoir bouclé avec succès une levée de fonds de 4 m€ auprès d'un pool d'investisseurs privés composé de Business Angels, de Family Offices et de ses actionnaires historiques.

Cette nouvelle levée de fonds va permettre à Liberkeys de tripler ses effectifs pour atteindre plus de 100 collaborateurs d'ici juin 2020, de continuer de développer sa technologie et de poursuivre sa conquête du marché français. Son objectif : s'imposer comme l'alternative digitale de référence sur le marché des agences immobilières en France.

68% des Français ont une mauvaise image des agents immobiliers. 74% des Français essaient de vendre leur bien en direct. Seuls 30% y arrivent : un taux de réussite particulièrement faible qui permet aux agents immobiliers de conserver 70% du marché des transactions immobilières dans l'ancien. C'est sur la base de ce constat qu'est né Liberkeys en janvier 2018.

Réenchanter la vente immobilière

L'ambition de Liberkeys est de réinventer l'agence immobilière en associant l'accompagnement humain et la technologie afin d'offrir un parcours client irréprochable et la meilleure expérience possible à chaque étape de la vente ou de l'achat d'un bien immobilier.

La start-up a développé une plateforme technologique propriétaire qui permet à ses agents immobiliers d'être "*augmentés*" et de garantir une qualité de service élevée à chaque étape de la vente. Les tâches administratives, telles que la gestion des plannings de visite, le suivi des annonces ou la qualification des acheteurs, sont partiellement ou totalement automatisées. La communication avec le client est facilitée, celui-ci pouvant suivre en temps réel, via une application et en toute transparence, les informations liées à la vente de son bien. L'agent immobilier augmenté peut ainsi se concentrer sur ses missions à plus forte valeur ajoutée et sur sa relation avec le client pour garantir sa satisfaction.

Liberkeys mise en effet sur la technologie pour rendre la transaction immobilière plus simple, plus transparente et à la portée de tous. "Nous oeuvrons à la construction de l'infrastructure, des données et des outils qui permettront la genèse d'une nouvelle génération à cette industrie immobilière." déclare Thomas Venturini, CEO et co-fondateur de Liberkeys.

Liberkeys propose ce service au prix fixe et unique de 4 990€, uniquement payé au succès et sans engagement. Ce modèle économique agressif se compare à une commission moyenne estimée à plus de 10 000 € par transaction aujourd'hui, avec de fortes disparités. Surtout, ce forfait permet de renforcer la confiance entre toutes les parties prenantes, acheteur, vendeur et agent, et d'accéder aux services d'un professionnel pour un coût proche de la vente en direct.

Un modèle qui marche : un délai de vente réduit de 40% et un service noté 9,8/10 par ses clients



18 mois seulement après son lancement, Liberkeys réalise 2 ventes par jour. La start-up, qui compte 35 collaborateurs, a signé plus de 850 mandats pour un portefeuille immobilier de plus de 380 m€ et réalisé plus de 350 ventes ayant permis à ses clients d'économiser plus de 6 m€.

Les transactions Liberkeys se font en moyenne à 98,5% du prix de vente affiché et dans un délai de 30 jours, des performances très largement supérieures à celles d'une agence classique¹. Surtout, sur plus de 300 avis clients reçus, Liberkeys atteint la note record de 9,8/10 en faisant l'agence immobilière la mieux notée de France sur les plateformes d'évaluation en ligne.

Thomas Venturini précise : « *Si la plupart de nos clients nous choisissent au départ pour notre offre attractive, la majorité d'entre eux nous recommandent ensuite pour la qualité du service. C'est une belle fierté pour toute l'équipe qui est en train de réussir son pari !* ».

Confirmer la traction, s'imposer en nouvelle référence sur le marché immobilier

Après les ouvertures réussies des villes de Paris, Lyon et Nice début 2019, Liberkeys va poursuivre son maillage territorial en ciblant prioritairement les grandes métropoles telles que Nantes, Toulouse, Strasbourg, Montpellier, Lille, Marseille, Bordeaux. La start-up entend également continuer d'améliorer sa technologie pour maximiser le parcours utilisateurs, qu'ils soient agents immobiliers ou clients. D'importants recrutements sont en cours sur les 12 prochains mois : plus d'une centaine de postes sont à pourvoir sur la partie commerciale et la start-up compte également tripler ses équipes de développement technologique.

Pour financer ses ambitions, Liberkeys a levé 4 m€, portant à 5 m€ le montant total levé depuis sa création, auprès d'un pool d'investisseurs privés composé de Business Angels, Family Offices et de Crédit Agricole Immobilier.

Pour Julien Watry, co-fondateur de Liberkeys : « *Cette levée de fonds rendue possible grâce au soutien d'investisseurs de premier plan marque une nouvelle étape importante pour notre développement puisqu'elle va nous permettre d'accélérer fortement dans les mois à venir. Nous remercions donc nos investisseurs pour leur confiance qui renforce notre détermination à porter un projet résolument novateur qui contribuera à l'émergence d'une nouvelle industrie immobilière* ».

Retrouvez nous sur www.Liberkeys.com

Contacts Presse : Thomas Venturini / Julien Watry - ☎ + 33 (0)1 83 79 26 90 – presse@liberkeys.com

¹ Une transaction correspond à une offre acceptée par le vendeur. Le délai de vente moyen dans le secteur est de 50 jours – source Observatoire du Crédit Logement – oct 2018