

Casavo l'Open door italienne

Casavo, la start-up italienne de l'immobilier qui monte

IMMOBILIER

La jeune pousse, qui a construit son modèle sur celui d'Opendoor, vient de lever 50 millions d'euros.

Olivier Tosseri
— Correspondant à Rome

Zillow et Opendoor ont fait des émules. Les deux licornes américaines, qui font exploser le modèle des agents immobiliers, ont désormais une cousine en Europe avec Casavo. Rare start-up italienne à émerger sur le marché européen, cette jeune pousse coche toutes les cases pour en devenir l'un des leaders, notamment depuis la levée de fonds qu'elle vient d'effectuer : 20 mil-

lions d'euros en equity et 30 millions en dette, le tout mené par Greenoaks, ce qui porte le montant total levé par la société à 100 millions d'euros.

« Nous sommes enthousiastes, cela va nous permettre de continuer à développer notre plate-forme technologique et à soutenir notre expansion sur de nouveaux marchés, a commenté Giorgio Tinacci, PDG de Casavo. Nous renforcerons notre présence en Italie en opérant prochainement à Bologne et Vérone, mais aussi en pénétrant sur les marchés du sud de l'Europe. » L'entreprise est leader en Italie dans un marché où le délai moyen de vente dans les principales villes est de sept mois.

Pour proposer un prix aux vendeurs, Casavo sélectionne 70 variables et soumet à ses clients potentiels en un temps très court une

« Nous renforcerons notre présence en Italie en opérant prochainement à Bologne et Vérone, mais aussi en pénétrant sur les marchés du sud de l'Europe. »

GIORGIO TINACCI,
PDG de Casavo

estimation exacte de la valeur de leur propriété, ainsi qu'une offre d'achat. Si elle est acceptée, la start-up mène alors une inspection du bien immobilier et garantit que le vendeur percevra sous un mois la totalité de la somme proposée. Sévissant ainsi les procédures et les incertitudes liées traditionnellement au processus de vente. Une fois que Casavo a acquis le bien, elle procède à des travaux de rénovation avant de remettre l'appartement sur le marché et réaliser une plus-value.

A Paris, des acteurs

plus petits

Seulement deux ans après sa création à Milan, la société s'est installée à Rome, Turin et Florence. Elle compte une soixantaine de salariés, plus d'un millier d'agences immobilières ont rejoint son réseau et environ 300 transactions

ont été réalisées pour une valeur de plus de 50 millions d'euros. Avec ce nouveau tour de table, Casavo veut développer sa technologie pour accélérer la vitesse de transaction, mais également étendre rapidement sa couverture géographique.

« Nous avons choisi Bologne car le marché immobilier ressemble à celui de Florence, explique Giorgio Tinacci. Au niveau national, le marché résidentiel est en expansion avec la ville de Milan qui fait office de locomotive. Une tendance, comme celle de la hausse des prix, qui devrait se poursuivre dans les années à venir. Notre modèle demeure de toute façon compétitif et intéressant pour les clients quel que soit l'état du marché. » Casavo envisage également de partir à la conquête des marchés espagnols et portugais ces prochains mois. « Ces sont des pays similaires à l'Italie, précise Giorgio

Tinacci. En revanche en France, Paris est le plus dynamique, mais surtout le plus liquide, et par conséquent moins intéressant pour nous actuellement. » Une donnée à laquelle ne s'est pas arrêtée Home-loop, une pépite française au modèle similaire, qui avait levé 1 million d'euros en 2017 et déclare réaliser entre 5 et 10 transactions par mois à Paris. ■

300

TRANSACTIONS

ont été réalisées par Casavo en deux ans, pour une valeur de plus de 50 millions d'euros. Plus d'un millier d'agences immobilières ont rejoint son réseau.