

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

UNE ANNÉE EXCEPTIONNELLE POUR OTAREE DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE DÉFAVORABLE

Après une année 2022 exceptionnelle malgré un contexte économique défavorable sous fond de guerre en Ukraine, d'augmentation des taux d'emprunt et des prix des matériaux, OTAREE fait son bilan et se projette vers 2023, année de la maturité, du leadership et de l'innovation !

Revenons sur quelques chiffres et évènements marquants.

OTAREE, leader des logiciels de vente d'immobilier neuf compte aujourd'hui plus de 1 850 utilisateurs actifs (conseillers en gestion de patrimoine, agents immobilier, mandataires immobilier, courtiers immobilier, individuels ou cabinets/réseaux) soit une progression de 231% par rapport à 2021. C'est autant de professionnels de l'immobilier neuf qui ont souhaité gagner du temps, de la rémunération et améliorer leur performance commerciale.

Côté performance immobilière, 1 050 réservations de biens ont été intermédiiées par OTAREE directement via les mandats promoteurs qu'elle détient, pour un montant global de 251 millions d'euros et plus de 5 000 ont été réalisées à travers le logiciel par ses clients via les mandats promoteurs qu'ils possèdent en direct. Une majeure partie de ces 1050 réservations se sont d'ores et déjà concrétisées, puisque 640 d'entre elles ont déjà été actées. Ainsi, 8,2 millions d'euros (HT) de commissions ont été reversées aux clients OTAREE.

Tout ceci a permis à la Start-up stéphanoise dont les bureaux sont répartis entre St-Etienne et Lyon, de conclure 2022 avec un chiffre d'affaires supérieur à 10 Millions € euros (+60% par rapport à 2021).

Ces chiffres ne sont pas seulement le fruit du travail des 35 collaborateurs d'OTAREE. C'est aussi le fruit du niveau de performance et de la ténacité de l'ensemble de ses partenaires commercialisateurs et promoteurs immobiliers dans un contexte économique extrêmement

difficile : envolée des taux d'emprunt et stagnation du taux d'usure, difficulté de financement des clients finaux, augmentation des prix du neuf dû à l'augmentation du prix du foncier et des matières premières, inflation,...

Des nouvelles solutions

Malgré cela, l'année 2022 a vu aussi l'émergence de nouvelles solutions. La première, Pixee, solution de création de site internet connectée au stock OTAREE offrant une vitrine web unique aux clients de la start-up pour un tarif très compétitif. La deuxième, Ekeenox, solution CRM et de commercialisation immobilière dédiée aux promoteurs immobiliers qui permet un pilotage fin et simple de toute l'activité commerciale.

Quelles perspectives pour 2023 ?

La satisfaction client est au cœur de la stratégie d'OTAREE. 2023 verra la montée en puissance de son service Customer Succes qui offrira un accompagnement premium à l'ensemble des clients et futurs clients.

De nouveaux services verront le jour. Les promoteurs immobiliers auront de nouveaux leviers de promotion et de commercialisation pour accélérer et stimuler leur activité. De leur côté, les commercialisateurs auront une capacité de pilotage de leur activité marketing et commerciale accrue.

Sébastien Henrot, Président et Co-fondateur d'OTAREE :

"L'année 2022 aura été une année éprouvante pour les professionnels de l'immobilier neuf. Une lutte acharnée contre les éléments et notamment celui de l'octroi de prêt (taux d'endettement, taux d'usure, hausse des taux, ...). Mais qu'il s'agisse des promoteurs et des commercialisateurs de toute nature, la résilience a été au rendez-vous.

2023 sera très probablement une année en demi-teinte comme 2022 sur fonds de régulation et de transition, mais l'optimisme reste de mise, car le rebond peut être rapide. Il faut donc se tenir prêt et ceux qui profiteront pleinement de la "sortie de crise" sont ceux qui seront les mieux préparés."

A propos : EFFCIMO est la société mère propriétaire de la marque OTAREE, leader français des plateformes de vente d'immobilier neuf à destination des conseillers en gestion de patrimoine, agent immobilier, mandataire immobilier et courtier en immobilier. La start-up Proptech fondée par Sébastien Henrot, Denis Colomb et Thibault Touchant a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M€ en 2022 pour une croissance de 60%.