



Communiqué de presse

## **Homerez lève 6 millions d'euros et consolide son leadership européen sur le marché de la location de vacances**

**Paris, le 26 novembre 2018** - Avec cette levée de fonds de 6 millions d'euros, la jeune entreprise française, leader européen des services aux propriétaires de locations de vacances, se donne les moyens d'accélérer son développement international, d'asseoir sa position sur le continent et d'investir davantage dans sa technologie de pointe 100% in-house.

Homerez officialise un nouveau tour de table et porte le montant total de ses levées de fonds à un montant de 10 millions d'Euros.

Cette levée de fonds est menée par Seventure, avec la participation des investisseurs historiques, à savoir, XAnge, Entrepreneur Venture, Nicolas Brumelot (fondateur de Go voyages et Misterfly), Frédéric Halley (Sonorfi), David Roche (ex Président Hotels.com) et Pablo Szefer (fondateur Justfab).

L'entreprise dispose avec cette nouvelle levée de fonds des moyens pour renforcer sa position de leader européen des services aux propriétaires de résidences secondaires. Ces propriétaires de résidences secondaires à augmenter de façon significative leur revenu locatif, optimiser le temps qu'ils accordent à gérer ce bien à la location, disposer d'un service de suivi qui simplifie les démarches ... nombreux sont les services proposés par Homerez et plébiscités par ces propriétaires.

### **Champion européen de la location de résidences de vacances !**

Aujourd'hui Homerez compte plus de 6 000 propriétaires actifs. La jeune pousse Française créée par 3 experts de l'industrie du voyage et du tourisme en ligne, ambitionne de gérer plus de 50.000 propriétés à horizon 5 ans.

Les projets de l'entreprise sont nombreux et la priorité reste d'accélérer la croissance et de développer de nouvelles offres. La levée de fonds va justement permettre d'envisager des opérations de croissance externe.

*« Nombreux sont les acteurs aux produits et services complémentaires aux nôtres. Nos investisseurs vont nous accompagner pour identifier ces entreprises et les approcher. »*

Loic Dupont, co-fondateur de Homerez.

## **La brique technologique, 100% in-house, au cœur du modèle Homerez**

Le succès de Homerez et la qualité de la plateforme sont à mettre en grande partie au crédit de la technologie développée par l'entreprise.

Cette technologie de pointe, créée par les ingénieurs Homerez, leur a permis en 4 ans seulement de proposer des services inédits aux propriétaires européens de résidences de vacances.

Homerez est par ailleurs partenaire officiel de plus de 20 sites parmi les plus grands (Airbnb, Booking.com, Homeway, Expedia). Cela lui permet de disposer des certifications de connectivité les plus élevées et de diffuser et mettre à jour les annonces des propriétaires de locations de vacances en temps réel.

Homerez a également développé une technologie de revenue management (Homerez VR Pricer) qui permet d'optimiser en temps réel les prix des propriétés en fonction de l'offre et de la demande. Pour y parvenir, Homerez scanne en permanence les plus grands sites de locations et analyse plus de 200 millions de prix par an.

*« Nous sommes les seuls, en Europe, à pouvoir accompagner autant de propriétaires avec la qualité de service et de prestation qui est la nôtre. Ils sont plus de 6 000 à nous faire confiance aujourd'hui, et ce n'est qu'un début. Ils seront 50.000 demain ! »*

Kamal Bounajma, co-fondateur de Homerez.

*« Notre équipe de développeurs est actuellement en train d'élaborer un nouveau produit pour les propriétaires indépendants. Nous la lancerons en janvier 2019. »*

Rachel Howes, co-fondatrice de Homerez

*« Homerez nous a séduit par son approche inédite du marché de la location de vacances. La qualité de la plateforme et les compétences opérationnelles exceptionnelles de l'équipe ont conforté notre volonté d'accompagner la société dans son développement. »*

Victor Charpentier - XAnge

## **Les propriétaires de locations de vacances ont de plus en plus de mal à louer leurs biens**

Homerez apporte une réponse simple et efficace à une problématique complexe.

En très peu de temps, une dizaine d'année tout au plus, le marché de la location de vacances est devenu extrêmement complexe et compétitif pour les propriétaires de locations de vacances.

*« Avec une vision centrée sur le service au propriétaire, Homerez est devenu en 4 ans le leader Européen du secteur. Cette levée de fonds leur permettra d'accélérer dans ce marché en très forte croissance tiré par l'évolution du marché vers la location ».*

Frederic Halley, Sonorfi

*« Il y a quelques années en effet, il n'y avait qu'une poignée de résidences secondaires mises à la location dans un village, aujourd'hui tout le monde veut louer. On estime que l'offre a été multipliée par 10 en quelques années. »*

Loic Dupont, Homerez

Dans le même temps, le nombre de sites sur lesquels les voyageurs peuvent se tourner a aussi explosé : Homeway/Abritel challengé par Airbnb, Booking, mais aussi des acteurs locaux comme Leboncoin en France, Rentalia en Espagne ou Casamundo en Allemagne.

Mais qui s'est occupé de proposer des services de qualité aux propriétaires de ces locations ? Car ces propriétaires ont besoin d'aide, d'outils et de services pour rentabiliser leur bien. Ils doivent pouvoir être présents sur un maximum de sites web afin de capter la clientèle mondiale (Airbnb, Booking, Homeaway/abritel ne suffisent pas), d'optimiser leurs prix en temps réel pour s'ajuster au marché et proposer une expérience avant le séjour qui soit la plus rassurante possible.

*« C'est parce que Homerez a compris cet enjeu d'accompagner et de prendre en main les propriétaires de locations de vacances que l'entreprise est devenue en très peu de temps leader sur le marché européen. Nous sommes convaincus que Homerez n'est qu'au début d'un cycle et qu'il reste encore fort à faire sur ce marché. Un bel avenir attend Homerez ! »*

Bertrand Folliet, Entrepreneur Venture.

*« La promesse de Homerez est claire et simple : aider les propriétaires indépendants à augmenter la rentabilité de leur bien. Elle a déjà fait ses preuves en moins de 4 ans. Avec de nouveaux moyens à investir dans cette voie, Homerez grandira pour devenir en quelques années le leader européen incontestable auprès des propriétaires de locations de vacances. »*

Nicolas Brumelot

*« Nous avons été séduits par la technologie d'Homerez mais également par la qualité opérationnelle des équipes qui leur a permis de rapidement grossir. Nous sommes convaincus que sur un marché aussi large, ils vont continuer sur leur croissance à 3 chiffres. »*

Bruno Rivet, Seventure

### **Les investisseurs sont à la fois des Fonds et des Business Angels**

Bruno Rivet, Ludovic Denis et Guillaume Echaudemaison

### **Pour rappel, les actionnaires historiques sont**

- Fonds : Xange, Entrepreneur Venture
- Business Angels : Frederic Halley (Sonorfi), Nicolas Brumelot (fondateur de Go Voyages et Misterfly), David Roche (ex Président Hotels.com), Pablo Szefer (fondateur Justfab),

### **Intervenants de l'opération**

Homerez : Loic Dupont, Kamal Bounajma, Rachel Howes

Conseil stratégique et financier : Alpha Capital, Nicolas TCHERDAKOFF

Conseil juridique : Villechenon et associés, Morgan Hunault Berret

### **À propos de Homerez**

Homerez a été créé en janvier 2014 par Kamal BOUNAJMA (Ex DG Booking.com EMEA), Loic DUPONT (Ex DG Hotels.com EMEA) et Rachel HOWES (Ex DG Booking.com UK/North EMEA).

Aujourd'hui Homerez gère plus de 6 000 propriétaires internationaux dans le but de rentabiliser leur propriété toute l'année.

La centrale de réservation de Homerez offre aux voyageurs une expérience de réservation sans faille et fournit aux propriétaires une plate-forme efficace et sécurisée pour maximiser leurs ventes.

Les trois activités principales de Homerez sont la publication des annonces de leur propriété sur une vingtaine de sites de locations de vacances, un suivi personnalisé appuyé par une technologie de pointe en yield management et la réponse rapide à toutes les demandes de réservation des voyageurs, grâce à un service client de qualité.

### **Contacts presse :**

Agence Shadow Communication

Camille Froissard – Nina Djitli

Tel : 06 67 84 45 37 - 06 62 94 86 84

[camillefroissart@shadowcommunication.fr](mailto:camillefroissart@shadowcommunication.fr) - [ninadjitlichautmont@shadowcommunication.fr](mailto:ninadjitlichautmont@shadowcommunication.fr)