



papernest accélère sa conquête du marché espagnol et franchit le cap des 100 000 clients

La scale-up spécialisée dans la gestion des contrats du logement connaît une croissance record depuis son lancement sur le marché espagnol qui la conforte dans son développement à l'international.

Une croissance qui repose sur la construction d'un réseau de partenaires

Depuis 2015, papernest révolutionne la gestion des démarches administratives liées au logement avec près de **900 000 clients** accompagnés. Aujourd'hui, c'est une nouvelle victoire pour la startup qui dépasse la barre des **100 000 clients espagnols** seulement trois ans après son lancement sur le marché. Cette croissance est portée par la construction en un temps record d'un réseau d'agences partenaires. Aujourd'hui, **4000 agences immobilières espagnoles** font confiance à papernest et proposent désormais à leurs clients un service supplémentaire, gratuit et à forte valeur ajoutée. Parmi ces partenaires, on compte les plus grands réseaux immobiliers espagnols tels que **Redpiso, Century 21, donpiso ou encore Comprarcasa**. Si une première étape est franchie, la croissance sur le marché espagnol va s'accélérer pour l'année 2022. En effet, papernest prévoit de **doubler** le nombre de clients en un an.

Barcelone, un écosystème favorable pour le développement de papernest

Pour s'attaquer au marché espagnol, papernest a posé ses valises à Barcelone. Aujourd'hui, la scale-up en a fait un véritable hub stratégique et compte plus de **700 collaborateurs** dans ses nouveaux bureaux de 6000m².

Cette installation a en effet permis à papernest de s'implanter plus facilement sur le marché espagnol mais s'inscrit surtout dans une stratégie globale de développement à l'international pour :

- **Attirer des nouveaux talents** : Barcelone est connue pour son attractivité de profils internationaux.
- **Intégrer un écosystème tech en pleine explosion** : Barcelone attire de plus en plus de startups qui considèrent l'Espagne comme une porte d'entrée vers l'internationalisation.

papernest s'est déjà lancé en Italie et au Royaume-Uni, avec des premiers résultats très prometteurs.

A propos de **papernest**

Créé en 2015, papernest est une scale-up française, membre de la French Tech 120, qui accompagne les particuliers dans la gestion quotidienne des contrats et abonnements.

Spécialisée dans les démarches liées au déménagement, la plateforme permet aux particuliers de réunir, résilier et souscrire tous les contrats du logement - électricité, gaz, box internet, mobile, assurance habitation - en seulement quelques clics. Aujourd'hui, les contrats du logement ; demain, tous ceux de la vie quotidienne : transport, streaming, salles de sport, etc. L'ambition de papernest : devenir la plateforme à partir de laquelle chacun peut centraliser, optimiser et résilier toutes ses souscriptions.

Depuis 2015, papernest a bien grandi : plus de 900 000 clients conquis, près de 900 collaborateurs, 4 marchés en Europe et des bureaux à Paris, Reims, et à Barcelone.

Contact presse



Louise Desgrées du loû

PR Executive

louise.ddl@papernest.com

06.66.84.85.82