



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 24 mars 2026

DEUX ANS APRÈS SA CRÉATION, EVORIEL PRÉSENTE UNE CROISSANCE SOLIDE ET ETEND SON OFFRE POUR SERVIR UN MILLION DE CLIENTS

Depuis sa création par Bridgepoint, Evoriel a enregistré plus de 10% de croissance de son chiffre d'affaires par an pour atteindre 362 millions d'euros en 2025. Acteur majeur de l'administration de biens, à travers ses marques Lamy, Oralia, Richardière, Terranae et Béliet Assurances, le groupe poursuit son développement grâce à une stratégie combinant croissance organique, acquisitions ciblées et développement de services complémentaires, tout en s'appuyant sur deux marqueurs différenciants : la satisfaction client et l'engagement de ses 3 300 collaborateurs.

Une croissance accélérée et des résultats solides

Depuis son acquisition par Bridgepoint en avril 2024, Evoriel a montré sa capacité à se développer rapidement tout en maintenant une solide gestion financière. En 2024 et 2025, le groupe a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de plus de 10% par an pour atteindre 362 millions d'euros. Le groupe continue de viser un développement régulier et durable soutenu par une structure financière saine et génératrice de trésorerie, ce qui lui permet de financer ses investissements et de soutenir sa croissance future.

Croissance durable et élargissement de l'offre au cœur du modèle

Evoriel a su allier croissance organique et croissance externe pour bâtir une plateforme solide de services complémentaires. En 2025, le groupe a signé 19 acquisitions, consolidant sa position sur un marché français structurellement fragmenté.

Cette stratégie permet de renforcer sa présence sur le marché tout en élargissant son offre multi-services aux activités adjacentes de l'administration de biens. Ainsi, en plus de ses activités principales, Evoriel propose des services à forte valeur ajoutée, tels que le courtage en énergie, qui vient compléter le courtage en assurances et la rénovation énergétique pour les copropriétés.

Cet élargissement de l'offre permet à Evoriel de se positionner comme un partenaire stratégique, en répondant aux besoins de ses clients tout au long de leur parcours immobilier.

La satisfaction client : un levier clé de son succès

Evoriel place la satisfaction client au cœur de sa stratégie, avec des résultats concrets. Chaque jour, le groupe met son expertise au service d'un million de clients, qui lui font confiance pour gérer 2 milliards d'euros de charges et dépenses pour leur compte. Au quatrième trimestre 2025, le groupe a enregistré une hausse significative de la satisfaction client (+2 pts vs Q4 2024). Enfin, la durée moyenne du mandat de gestion de syndic s'étend sur près de 18 ans et plus de 11 ans en gérance locative, mettant en évidence la fidélité et la confiance durable accordée à Evoriel par ses clients.

Une plateforme de services résolument tournée vers l'avenir

Evoriel poursuit sa transformation en une plateforme entièrement intégrée et basée sur une technologie propriétaire. En 2026, le groupe prévoit de déployer 50 évolutions majeures de ses systèmes informatiques, pour assurer l'automatisation de certains processus, la digitalisation avancée de la relation client, et l'optimisation des services à valeur ajoutée via l'intelligence artificielle.

Cette transformation numérique permettra de :

- Renforcer l'expérience client, offrant une proximité accrue et une accessibilité simplifiée grâce à des services améliorés.
- Optimiser l'expérience collaborateurs, en leur permettant de se concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée, favorisant ainsi leur épanouissement professionnel.
- Faciliter l'intégration des nouvelles équipes, en garantissant une continuité de service et une harmonisation de l'expérience client au sein du groupe.

L'humain au cœur de la stratégie

En 2025, le groupe a accueilli plus de 350 nouveaux talents, notamment à travers ses acquisitions, portant ses effectifs à plus de 3 300 collaborateurs.

L'engagement des équipes constitue l'un des piliers de la stratégie d'Evoriel, fondée sur une conviction forte : conjuguer la solidité d'un grand groupe avec la force de son ancrage local. Cette dynamique s'inscrit dans une culture d'entreprise fondée sur le collectif, l'esprit de conquête et la confiance accordée à chacun. Elle s'incarne par des dispositifs concrets favorisant la performance collective et l'implication durable. Deux indicateurs majeurs illustrent cette approche : près d'un collaborateur sur dix a rejoint Evoriel sur recommandation interne, et l'ancienneté moyenne atteint 9 ans.

Cette stabilité s'accompagne d'un dialogue social structuré et constructif, notamment marqué par la signature d'un accord avec les partenaires sociaux dans le cadre des Négociations Annuelles Obligatoires (NAO), confirmant la volonté du groupe d'inscrire sa performance dans la durée, sur la base de relations sociales solides et d'un climat de confiance durable.



"Le rôle d'Evoriel dépasse largement celui d'un simple gestionnaire de biens. Chaque jour, nos équipes œuvrent comme un partenaire de confiance essentiel auprès d'un million de clients à chaque étape de leur parcours immobilier. Notre force réside dans notre capacité à évoluer dans un marché en constante transformation, en répondant aux besoins de nos clients de manière proactive. Grâce à une plateforme intégrée de services et une approche axée sur la proximité, et la force du groupe, nous sommes en mesure de bâtir un modèle économique solide, durable et innovant. Et tout cela n'est possible que grâce à l'engagement fort des femmes et des hommes qui font Evoriel. Les résultats de ces deux premières années sont déjà très encourageants, et nous souhaitons poursuivre ce développement. L'avenir d'Evoriel se dessine avec une croissance continue, une offre élargie et une vision ambitieuse pour les années à venir." **Erwan Dupuy, PDG d'Evoriel**

A propos d'Evoriel

Créé en 2024, le groupe EVORIEL est un groupe indépendant de services immobiliers présent partout en France, avec plus de 3 300 collaborateurs répartis dans 200 agences. Acteur majeur de l'administration de biens, nous accompagnons près d'un million de clients - du particulier à l'investisseur institutionnel - grâce à nos marques Lamy, Oralia, Richardière, Terranae et Bélier Assurances. Nous couvrons l'ensemble des besoins immobiliers : syndic de copropriété, gestion locative, transaction, location, property management, gestion d'actifs commerciaux et assurance spécialisée. Nous construisons notre développement sur des valeurs de proximité, d'expertise et d'excellence afin d'apporter des solutions sur mesure et de qualité à nos clients.

Contact presse : Rumeur Publique

Gilles Senneville – Laurence Bachelot – Eglantine Douchy
evoriel@rumeurpublique.fr