

# Hestia, une (autre) solution pour devenir (enfin) propriétaire ?

*Alors que l'obtention d'emprunts immobiliers est de plus en plus compliquée pour les particuliers, la proptech Hestia propose une solution d'achat alternative et annonce la levée d'1 million d'euros auprès d'investisseurs de renom. Maddyness vous en dit plus !*

Temps de lecture : minute

---

9 septembre 2022

Hestia, proptech fondée en 2022 par deux anciens élèves de l'ESSEC, Adrien Péligré (CEO) et Nino Spiegel (CTO), veut rendre l'accès à la propriété immobilière facile pour tous.

Comment ? Tout simplement en achetant un bien immobilier à votre place. En effet, aujourd'hui, le taux de rejet bancaire pour des projets immobiliers de particuliers est de presque 50%. Ces rejets s'expliquent généralement du fait du taux d'endettement déjà existant pour l'acquéreur, de ses revenus ou encore de son statut (CDD, freelance, ...).

Qui plus est, les taux continuent de grimper depuis ce début d'année : alors qu'il était possible d'emprunter fin juillet à près de 1% en début d'année, ce taux était passé à 1,70% en juillet, puis 1,90% en septembre sur 20 ans : le pouvoir d'achat des ménages est donc d'autant plus amputé.

## Le leasing immobilier, une pratique pas vraiment nouvelle

Pour lutter contre cette situation, Hestia se propose d'acheter le bien, et

de vous le louer pendant un temps qui est à déterminer. Le loyer est alors fixé selon les prix du marché. Durant cette période, les locataires bénéficient d'un accompagnement, notamment grâce à une application, pour comprendre, mesurer et améliorer leur capacité d'emprunt, jusqu'à pouvoir acheter ledit bien. Le bien sera alors vendu à un prix fixé en amont avec la jeune startup : aucune mauvaise surprise puisque le prix reste le même, indépendamment des variations du marché, afin de sécuriser et stabiliser financièrement la transaction immobilière !

Le montant d'une partie des loyers sera alors déduit du prix d'achat à verser à Hestia : c'est ce que l'on appelle du "*leasing immobilier*" (aussi connu sous l'appellation de "*location accession*" en droit français).

## Les startups de leasing immobilier, le nouvel eldorado des investisseurs ?

Afin de mener à bien leurs projets, les deux entrepreneurs ont néanmoins besoin de lever des fonds : le fait d'acheter un bien immobilier "à la place" d'un futur acquéreur nécessite une trésorerie importante. C'est donc à ce titre qu'Hestia signe sa première levée de fonds auprès d'investisseurs prestigieux, dont une partie est issue du milieu de la proptech :

Thierry Vignal (CEO Masteos), Pierre Chapon (Pretto), Raphaël Vullierme (Luko), Henri Pagnon (Proprioo), Raphaël di Meglio (Matera) et Emilie Vialle (Snapkey) mais également auprès de Romain Libeau (CPO Swile), Olivier Bonnet (CTO Blablacar), Nicolas Fayon (CEO Jump) ou encore Edward Lando (Pareto).

Pour Pierre Chapon, CEO de Pretto, cette startup répond à une véritable problématique, celle du difficile accès à l'emprunt : "*En tant qu'acteur du crédit immobilier, j'ai pu constater les difficultés d'accès à l'emprunt et donc à l'achat immobilier. Nous ne pouvons nous satisfaire de cette*

*situation lourde de conséquences en matière d'équité sur le long terme, et la solution Hestia est une réponse à cet immense défi."*

Hestia se veut être un modèle en termes d'acquisition de résidence principale (leur service ne s'adresse pas aux investissements), et ainsi avoir un véritable impact sociétal. Ce dernier point a également attiré les investisseurs, comme l'explique Eric Franc, DG de DNCA Investment : *"Depuis quelques années, l'appétence des institutionnels pour le résidentiel ne cesse de croître et Hestia permet à ces fonds d'investir sereinement dans l'immobilier résidentiel en s'occupant de tout l'opérationnel à leur place. J'ai tout de suite été convaincu de l'intérêt pour les fonds d'allier rendement et sécurité de l'investissement autour d'une solution à impact social fort."*

## Marseille, ville choisie pour débiter l'aventure

Pour cela, Hestia souhaite déployer sa solution à Marseille dans un premier temps et, continuer dans sa lancée avec Strasbourg, Montpellier et Nantes en 2023.

Cette levée de fonds n'est pas sans rappeler celle de Flow, la nouvelle startup de l'entrepreneur sulfureux Adam Neumann, qui a levé 350 millions d'euros auprès du fonds d'investissement Andreessen Horowitz, et dont les modalités de leasing immobilier reste encore à découvrir.