

Crayon Partners lance un nouveau modèle de financement pour soutenir l'innovation dans l'immobilier

Pour faciliter l'accès à la propriété, financer de nouveaux datacenters bas carbone ou rendre l'immobilier plus liquide, les startups de la Proptech ont besoin de financements. Pour les aider à développer leurs innovations, Crayon Partners s'est donné pour mission de structurer leur première foncière immobilière.

Temps de lecture : minute

22 février 2024

« Les startups qui exploitent des actifs immobiliers et misent sur un modèle innovant se heurtent assez rapidement à un plafond de verre. Après avoir fait l'acquisition de 2 ou 3 actifs et levé leurs premiers fonds auprès de business angels, elles manquent de liquidités et peinent à convaincre les investisseurs immobiliers traditionnels pour investir plus massivement. » C'est de ce constat que sont partis Mathias Flattin et Thibault Weston Smith pour créer Crayon Partners. Un nouveau modèle de financement qui vise à identifier des innovations européennes répondant aux enjeux du secteur et à les mettre en lien avec des investisseurs immobiliers.

Pour ce faire, les deux associés misent sur leurs expertises complémentaires. Mathias Flattin, spécialisé dans la gestion de fonds d'investissement de capital-risque depuis plus de 13 ans s'appuie sur les compétences de Thibault Weston Smith, spécialisé depuis presque autant d'années dans le capital-investissement immobilier. « *L'immobilier et*

l'innovation sont deux mondes qui, initialement, ne se parlent pas. Schématiquement, un VC veut faire un deal et se retirer au bout de 5 ans alors que l'immobilier a besoin de temps », indique Mathias Flattin. Pour les deux entrepreneurs, l'ambition est donc de créer des ponts entre ces deux univers en structurant une première foncière pour les startups innovantes leur permettant de créer une centaine d'actifs immobiliers supplémentaires. « Notre modèle permet de faire croître l'entreprise par son revenu, en finançant ses opérations immobilières, plutôt qu'en reposant sur des capitaux extérieurs. Nous débloquons la croissance de ces modèles en leur donnant accès à des partenaires investisseurs institutionnels et des family offices qui nous font confiance pour qualifier et structurer ces opportunités », indique Mathias Flattin.

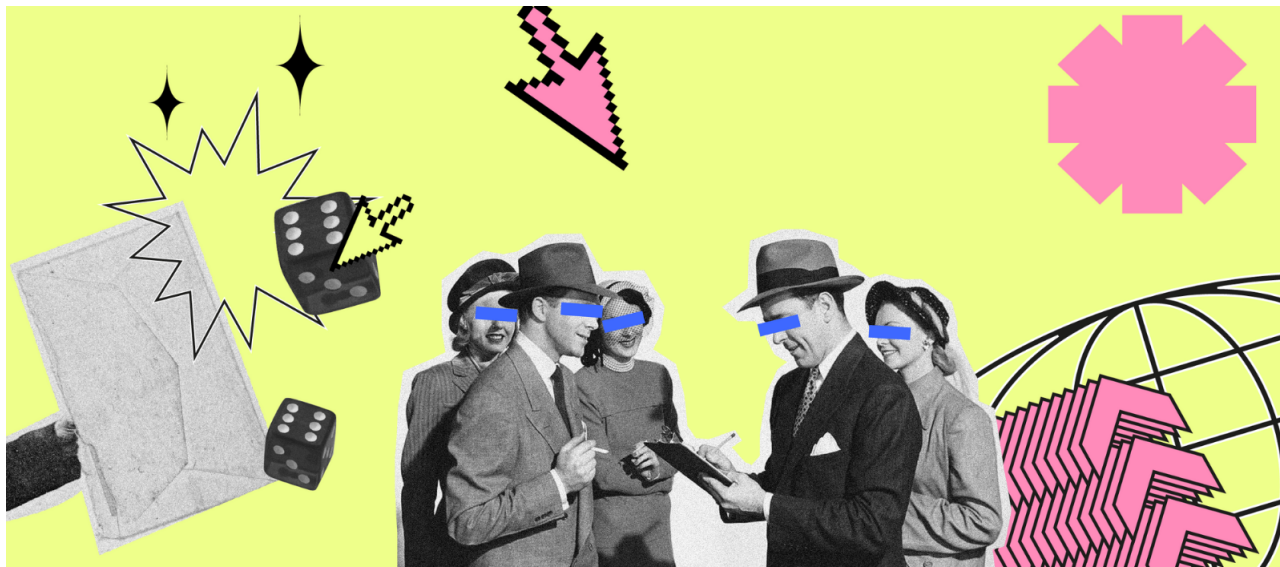
Faciliter l'accès à la propriété

La jeune société, créée en 2024, devrait finaliser son premier deal rapidement. « L'objectif est d'accompagner 3 à 5 projets dès cette année. C'est une nouvelle stratégie donc on va apprendre en marchant », indique Mathias Flattin, qui a déjà identifié près de 300 projets.

Crayon Partners envisage ainsi de faciliter l'accès à la propriété, de financer les nouveaux datacenters bas carbone pour répondre aux enjeux de l'IA générative, de réinventer l'utilisation des parkings souterrains en ville ou de favoriser la liquidité des actifs immobiliers.

Les opérateurs immobiliers émergents (OpCo) développent en effet des modèles permettant de répondre aux enjeux du logement, de l'immobilier commercial ou de l'infrastructure. « À l'instar du logement étudiant dans les années 2000, des datacenters il y a 20 ans, ou du coliving il y a 7 ans, de nouvelles approches immobilières plus ou moins innovantes apparaissent au fil du temps », souligne Crayon Partners qui cible des projets en Angleterre, en France, en Allemagne et en Espagne. « Chacun de ces pays a ses propres réglementations et ses spécificités. » Le

leasing immobilier fonctionne par exemple très bien en Angleterre mais moins en France. Dans ce contexte, « *le fait de cibler différents marchés permet de faire des arbitrages pour démarrer dans le pays le plus propice avec le projet le plus adapté* », souligne Mathias Flattin.



À lire aussi

Immobilier : ces 10 startups vous aident à devenir propriétaire



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Jeromine Doux