

Virgil lève 2,1 millions d'euros pour aider les urbains à acheter un bien immobilier

Afin de faire face à la flambée des prix immobiliers, la startup propose à de futurs acheteurs un apport en capital en échange de la copropriété du bien acheté.

Et si on vous donnait de l'argent pour acheter le bien immobilier de vos rêves ? Non, ce n'est pas ni le Loto ni Qui veut gagner des millions. Mais Virgil pourrait bien être le nouveau bon filon des jeunes actifs urbains qui peinent à rassembler le capital nécessaire à l'achat d'un logement. La startup propose ainsi à ceux qui n'ont pas d'apport de leur en fournir un ou de compléter celui des futurs acheteurs, avec une enveloppe qui peut grimper jusqu'à 100 000 euros. « *Ce n'est pas un prêt mais du capital* », insiste la jeune pousse, qui a à coeur de se démarquer des produits bancaires.

L'opération n'est cependant pas gratuite : en échange de cette enveloppe, Virgil devient propriétaire durant dix ans d'une certaine part du bien. À titre d'exemple, pour 10% d'apport, Virgil détient 15% de l'appartement. En cas de revente, la startup rafle donc le même pourcentage du montant de la vente et rembourse ainsi son apport initial. Au contraire, si le bien n'a pas été vendu au bout de dix ans, les propriétaires ont la possibilité de racheter les parts de Virgil, au prix du marché.

Démocratiser l'achat immobilier

Virgil vise d'abord les urbains, en particulier les Parisiens, qui subissent de plein fouet la flambée des prix immobiliers. En dix ans, les tarifs se sont envolés, notamment dans les grandes zones urbaines, à la fois en centre-ville mais aussi dans les proches périphéries. Sans que les revenus disponibles des acheteurs potentiels n'aient connu la même trajectoire, engendrant une tension de plus en plus forte sur le marché immobilier. « *Chacun devrait pouvoir accéder à la propriété. Pourtant, devenir propriétaire est aujourd'hui trop souvent réservé à ceux qui bénéficient d'un apport familial* », regrette ainsi Virgil sur son site. « *Devenir propriétaire est le premier levier de construction d'un patrimoine. Nous avons créé Virgil pour que chacun ait la possibilité de le faire dans les meilleures conditions* », expliquent Keyvan Nilforoushan et Saskia Fiszal, les fondateurs de la pépite.

Virgil vante en outre de proposer à ses utilisateurs un accompagnement qui va au-delà de l'aspect purement capitaliste. « *Nous investissons ensemble et nos intérêts sont alignés. Nous voulons que vous fassiez le meilleur investissement possible et nous vous accompagnons tout au long du chemin* », loue l'entreprise. Et pour cause : en cas de revente dans un marché immobilier à la hausse, la startup fait une belle opération financière ; en cas de rachat des parts, elle n'a au moins pas perdu d'argent. Sur le papier, le seul écueil au modèle économique serait que l'acheteur ne puisse plus rembourser son crédit immobilier.

Virgil voit grand : la jeune pousse vise 100 transactions par mois d'ici fin 2020 et 5000 d'ici fin 2021. Reste qu'en attendant les premières opérations qui permettront de renflouer les caisses - et valider le modèle économique - la startup doit trouver d'autres sources de financement. C'est chose faite avec une première levée de fonds de 2,1 millions d'euros, bouclée auprès d'Alven Capital, LocalGlobe, Kima Ventures et de plusieurs business angels réputés, à l'instar d'Oleg Tscheltzoff (CEO de Fotolia) ou encore Thibaud Elzière (à la tête d'eFounders). Les investisseurs ont notamment été séduits par le profil des fondateurs de Virgil, anciens dirigeants de la pépite OneFineStay, revendue au groupe Accor en 2016 pour 148 millions d'euros. On prend les mêmes et on recommence ?