

Le cofondateur de Wistiki se relance avec la Proptech Eliosor

Bruno Lussato avait quitté Wistiki fin 2019 et travaillait depuis sur son nouveau projet, à mi-chemin entre Proptech et Fintech : Eliosor.

Temps de lecture : minute

8 juin 2021

Quel est le lien entre un porte-clés connecté et un nouveau modèle de financement ? Bruno Lussato. L'un des trois frères à l'origine de Wistiki, qui s'était fait connaître avec son équivalent de l'AirTag qu'Apple a annoncé lors de sa dernière keynote, replonge dans une aventure entrepreneuriale. Il avait quitté en octobre 2019 son poste de CEO de la pépite de l'IoT, passant alors la main à son frère Hugo, qui aura quelques mois plus tard la lourde tâche de baisser le rideau de l'entreprise. L'âme d'entrepreneur de Bruno Lussato lui intimait de trouver un nouveau besoin à combler. Et c'est en se heurtant au refus des banques de lui accorder des liquidités pour son projet, alors même qu'il était propriétaire d'un bien immobilier, que l'idée d'Eliosor a germé.

La startup propose aux propriétaires qui ont un besoin financier ponctuel mais ne veulent pas pour autant quitter leur bien d'en revendre une partie. Pas besoin de choisir s'il faut se séparer de sa salle de bain ou de son salon : il ne s'agit que de pourcentages de propriété, le particulier pouvant continuer à occuper le bien - ou à le louer s'il s'agit d'un investissement locatif. "*Certains propriétaires ont besoin d'argent pour un projet mais n'ont pas envie ou n'ont pas la possibilité de s'endetter, souligne Bruno Lussato. Nous nous voyons comme un outil financier complémentaire de la dette, afin de soulager une partie de la population*

qui ne peut ou ne veut pas s'approcher du taux maximal d'endettement (de 33% du revenu mensuel, au-delà duquel une banque ne peut pas accorder de prêt, NDLR)."



À lire aussi

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

Eliosor dispose également d'une deuxième offre, dédiée aux aspirant·e·s propriétaires, afin qu'Eliosor puisse leur fournir une partie du capital nécessaire à l'achat. Sur ce créneau, la startup trouvera sur son chemin Virgil, une startup concurrente qui a déjà quelques mois et millions d'avance. Mais si cette dernière n'opère pour l'instant qu'à Paris et en petite couronne, Eliosor a déjà mis le cap sur la deuxième couronne et les dix villes françaises où le marché immobilier est le plus dynamique. *"Il y a beaucoup d'innovations qui sont réservées aux Parisiens, regrette Bruno Lussato. Nous lorgnons sur les villes où l'augmentation des prix de l'immobilier est plus rapide que celle du pouvoir d'achat parce que c'est cela qui pose le problème de financement."*

10 ans pour vendre ou racheter les parts

Si le bien n'a pas été vendu au bout de dix ans - auquel cas la startup récupère alors la part de la vente qui correspond au pourcentage qu'elle détenait - le ou la propriétaire doit racheter les parts d'Eliosor. Pour éviter les mauvaises surprises (ou les mauvais payeurs ?), la startup a mis en place un "*dispositif d'assistance*" pour aider ses clients à épargner progressivement afin de pouvoir honorer cet engagement.

La startup se rémunère en achetant à un prix plus bas que le marché des petits bouts de biens immobiliers dans des zones particulièrement attractives. Ainsi, le ratio entre le prix payé et le pourcentage de bien acquis par Eliosor est de 1,55 : pour 10% de la valeur du bien, Eliosor en détiendra 15,5%. La startup se refuse néanmoins à acquérir plus de 20% du bien et la somme maximale versée au propriétaire est de 150 000 euros. De quoi ouvrir à l'entreprise les portes des biens estimés jusqu'à 750 000 euros, une somme qui lui permet de viser les classes moyennes supérieures dans les marchés en plein essor.

Une foncière pour superviser la centaine d'opérations espérées

Forcément, un tel service nécessite une réserve importante de cash. La startup a logiquement scindé son activité entre une structure dédiée au fonctionnement d'Eliosor et une autre, sous forme de foncière immobilière, au rachat de parts immobilières. "*Nous avons levé des fonds pour les deux structures*", évoque pudiquement Bruno Lussato, qui préfère rester discret sur les montants et les investisseurs. L'entrepreneur réfléchit d'ailleurs à lever les barrières à l'investissement grâce à cette deuxième structure. "*On souhaite que des investisseurs puissent prendre de petits tickets dans la foncière, alors que ce modèle nécessite en général de gros tickets ou des frais d'entrée conséquents.*"

À peine lancée, Eliosor a déjà de grandes ambitions. La startup est en train de conclure ses trois premières opérations et espère en compter une centaine à la fin de sa première année d'existence. Elle a noué un partenariat avec une étude notariale afin de gérer au mieux et au plus vite les dossiers et discute avec plusieurs acteurs de l'immobilier, notamment des promoteurs dans l'idée d'intégrer les services d'Eliosor à leurs offres.

Article écrit par Geraldine Russell