

Quel est le nouveau concept d'Adam Neumann dont tout le monde parle ?

Adam Neumann, le sulfureux fondateur de Wework, se lance dans une nouvelle aventure. Il s'attaque désormais au marché très lucratif de la résidence principale. Sa société nommée Flow a déjà levé 850 millions de dollars. Si son concept semble, à première vue, original et clairvoyant, des questions se posent quant à sa pertinence. Le projet de l'homme d'affaires israélo-américain est encore flou, Maddyness vous aide à y voir plus clair !

Temps de lecture : minute

19 août 2022

Depuis quelques jours, le monde de la proptech est en ébullition : le lancement futur de la startup Flow a été annoncé par son fondateur, Adam Neumann, notamment connu pour avoir créé Wework (entreprise dont il a été " remercié " suite à ses nombreuses frasques et excès).

Après avoir bouleversé l'univers des locaux d'entreprises, le serial entrepreneur israélo-américain est bien décidé à révolutionner le monde de la résidence principale. Pour cela, il dispose d'arguments de choix. D'abord, il peut s'appuyer sur un parc de 4000 appartements détenus par l'entrepreneur, pour une valeur d'un milliard de dollars aux Etats-Unis. Et puis, il a récemment levé 350 millions d'euros auprès du renommé fonds d'investissements californien Andreessen Horowitz, aussi appelé a16z. Cet investissement est la plus importante somme jamais versée par ce fonds Californien pour une société non encore créée. Marc Andreessen, cofondateur du fonds, a déclaré au *Guardian* qu'il avait décidé d'investir dans l'entreprise, qui cible les jeunes locataires, parce que Neumann était

" un leader visionnaire qui a révolutionné avec WeWork la deuxième plus grande classe d'actifs au monde - l'immobilier à destination commerciale ". Les explications et les conditions de cet investissement n'ont pas été, à l'heure actuelle, révélées dans le détail.

Son nouveau concept ?

D'après nos informations, cette proptech s'adresse d'abord à la jeune génération avec pour objectif de faciliter l'accession à la propriété. Elle se fonde sur un constat : aujourd'hui, acheter un premier logement est de plus en plus difficile à cause de la hausse des prix de l'immobilier et de la difficulté grandissante à souscrire un prêt bancaire. L'idée de Flow est donc de permettre aux locataires d'obtenir une décote sur le prix du logement au fur et à mesure qu'ils louent leur résidence principale. Cela fonctionnerait comme un leasing pour une voiture.

L'avantage est évident : les locataires ne payent plus de loyers " à fonds perdus ", car tout ou partie du loyer vient alimenter directement la possibilité d'acheter un logement. Prudence, des incertitudes persistent encore sur le projet d'Adam Neumann et sa nature, pour lequel peu d'informations ont été diffusées, la société devant être lancée en 2023.

"L'idée d'un leasing immobilier est intéressante", Clémence Lamothe, Co-fondatrice de Circuméo

" Néanmoins, l'idée d'un leasing immobilier est intéressante, au regard des modalités qui nous sont révélées aujourd'hui " précise Clémence Lamothe, Co-fondatrice de Circuméo, société spécialisée dans les investissements locatifs clefs en main, " Les propriétaires font face à un dilemme : louer et ne jamais retrouver cet argent, ou avoir du mal à acheter dans certains beaux quartiers de grandes villes, qui restent

inaccessibles. Ce dilemme peut malheureusement freiner, voire annuler des projets d'achat. Que les proptechs trouvent des solutions pour lever ces freins à l'achat, en réduisant le prix d'acquisition au fil de la location, est donc un sujet très actuel ".

"Le concept de leasing immobilier est déjà bien connu : il s'agit de la location-vente", Bernard Cadeau, ancien président du réseau Orpi

Une analyse que ne partage pas forcément Bernard Cadeau, ancien président du réseau Orpi et expert immobilier. Pour lui, la solution développée par Flow ne semble pas, à première vue, aussi originale que la startup le laisse croire : *" Le concept de leasing immobilier est, en droit français, déjà bien connu : il s'agit de la location-vente. Un locataire occupant verse un loyer et, selon des règles de répartition des loyers, une partie de ce loyer est affectée pour payer le prix du bien, si celui décide de lever l'option d'achat à la fin de la location.*

Ce qui est intéressant, c'est que la location-vente est tombée en désuétude, donc on revisite un système qui est déjà existant, sur ce principe. Elle est aujourd'hui peu utilisée, car techniquement compliquée et la facilité d'accès au crédit a permis, dans les années 2000, d'emprunter au lieu d'acheter. C'est un système qui était surtout utilisé par les institutionnels, qui voulaient sécuriser leurs actifs immobiliers ".

Il faudra donc attendre encore un peu avant de pouvoir conclure sur l'aspect novateur de la startup. Déjà plusieurs questions se posent. Ce leasing immobilier est-il révolutionnaire ou est-ce simplement la renaissance d'un système bien connu vendu dans un emballage marketing façon Neumann ? *" Aux Etats-Unis, il existe un vrai besoin de redémarrer le secteur de l'immobilier. Les entrepreneurs sont donc*

obligés d'inventer des choses, pour relancer la machine ", précise Bernard Cadeau. " En Europe, nous sommes dans un climat général de déséquilibre entre l'offre et la demande immobilière, et il nous faudra donc aussi développer des solutions pour avoir des logements pour tout le monde ".

Avec la hausse des taux d'emprunt et le durcissement des conditions d'accès aux crédits bancaire, il se pourrait bien que le leasing immobilier devienne la prochaine poule aux oeufs d'or pour augmenter le pouvoir d'achat des futurs propriétaires.

Article écrit par Guillaume Cossu