

Virgil lève 15 millions d'euros pour que les jeunes accèdent à la propriété

Devenir propriétaire de son logement peut relever du parcours du combattant ou de l'utopie pour les plus 25-40 ans, en particulier lorsque le bien rêvé se trouve à Paris notamment. La startup Virgil a développé un modèle inédit pour accompagner les jeunes actifs afin que le rêve se transforme en réalité.

Temps de lecture : minute

17 novembre 2022

Depuis trois ans, une centaine de transactions immobilières ont pu aboutir grâce à son intervention tandis qu'une levée de fonds de 15 millions d'euros va accélérer son déploiement.

" En 40 ans, le prix de l'immobilier parisien a été multiplié par dix ", débute Saskia Fiszal, cofondatrice de [Virgil](#) avec Keyvan Nilforoushan, avant de compléter : " C'est impossible pour un jeune de devenir propriétaire avec une telle proportion ". Pour la startup, chiffre à l'appui, l'idée que cette génération préfère louer qu'acquérir son logement relève du mythe. " 96 % des jeunes actifs locatifs souhaitent devenir propriétaires mais 82 % d'entre eux se disent bloqués par une question de financement. "

En réponse à la problématique, Virgil entend rétablir l'égalité face à l'accès à la propriété en s'appuyant sur un modèle atypique. Dans une logique d'accompagnement, la startup apporte son aide à l'achat et à la construction financière. *" Nous aidons les jeunes à sortir du piège locatif pour construire leur indépendance et leur patrimoine "*.

Un copropriétaire discret

Virgil veut briser le plafond de pierre en investissant aux côtés des futurs propriétaires désireux d'acquérir leur résidence principale. En moyenne, la jeune pousse engage 10 % du montant du bien et devient ainsi propriétaire dormant à hauteur de 15 % du logement. La startup peut financer un apport jusqu'à 100.000 euros qui vient s'adosser à l'emprunt bancaire des 25 - 40 ans. " *Il ne s'agit pas d'un prêt mais d'un capital. Le jeune n'a plus à renoncer à une localisation ou à une superficie plus grande* ", insiste Saskia Fiszel. La startup ne se contente pas d'apporter le levier financier nécessaire à l'achat pour rendre possible le parcours d'achat, elle intervient pour s'assurer de la cohérence du montant du bien, du courtage ou encore de la démarche notariale et ainsi simplifier l'acquisition.

Virgil sort de la propriété au moment de la revente du bien, au bout de dix ans, au plus tard, à moins que le propriétaire ne rachète les parts. " *Nous n'avons pas de droit de regard sur les travaux ou sur le moment de la revente* ".

Une levée pour investir

Depuis sa création en 2019, Virgil a participé au financement de 50 millions d'euros de transactions immobilières en accompagnant une centaine de propriétaires à Paris et dans la première couronne, prouvant ainsi son modèle tandis que la demande ne cesse de croître. Des résultats qui ont contribué à finaliser une levée de fonds de 15 millions d'euros dont huit en equity. La startup s'appuie sur des investisseurs historiques comme Alven, LocalGlobe, Evolem mais aussi sur un nouvel entrant, Global Founders Capital.

Sept millions d'euros se destinent à être investis en immobilier auprès des coacquéreurs. " *Chaque mois, nous souhaitons désormais financer*

une centaine de propriétaires pour 50 millions d'euros de transaction ".
Saskia Fiszal et Virgil envisagent également de se déployer dans les grandes villes de France et en Europe. Pour y parvenir, elle prévoit de doubler ses effectifs de 27 personnes dans les prochains mois.

Article écrit par Nadege Hubert