

La marketplace Skarlett réinvente le pouvoir d'achat des plus de 60 ans

Favoriser le pouvoir d'achat des plus de 60 ans, en les aidant à libérer l'argent bloqué dans leur immobilier, telle est l'ambition de la marque Skarlett. Fondée par trois entrepreneurs - dont le créateur d'Ornikar et celui d'Homeloop - cette marketplace entend redorer l'image du viager.

Temps de lecture : minute

25 janvier 2023

" Nous sommes partis de plusieurs constats. D'abord, la population vieillit. 27 % des Français ont plus de 60 ans et ce taux devrait atteindre 30 % en 2025 ", souligne Townley Le Guénédal. Dans le même temps, l'entrepreneur et ses associés - Benjamin Gagnault, le fondateur d'Ornikar, spécialisé dans les permis de conduire en ligne, et Aurélien Gouttefarde, le créateur de la startup immobilière, Homeloop - ont noté que le système de financement des retraites était en cours de réforme.

" Auparavant, les revenus de trois actifs permettaient de financer une pension de retraite. Aujourd'hui, ce ratio est tombé à 1,5 ", assure Townley Le Guénédal. Un contexte qui favorise la baisse des revenus et donc du pouvoir d'achat des plus de 60 ans, alors que leurs dépenses de santé et de loisirs augmentent. Mais les trois associés ont également constaté que 70 % des plus de 60 ans disposaient d'un patrimoine immobilier.

Mettre en lien les plus de 60 ans avec les investisseurs et les assureurs

Pour redonner du pouvoir d'achat à cette catégorie de population, les entrepreneurs ont donc imaginé une marketplace. L'idée : libérer l'argent bloqué dans leur immobilier pour leur permettre de profiter de leur retraite. " *Skarlett veut mettre en lien les plus de 60 ans avec les acteurs du viager et des différentes solutions plus ou moins connues du grand public* ", indique Townley Le Guénédal, le CEO, qui souhaite notamment " *simplifier l'accès à ces offres et redorer l'image du viager* ". Des solutions permettant aux retraités de vendre leur bien tout en continuant à vivre dans leur logement, et en percevant une rente jusqu'à la fin de leur vie.

La marque, qui captera un pourcentage sur les transactions, envisage également de se spécialiser dans l'assurance santé et la protection prévoyance. " *L'idée est d'être un intermédiaire entre les plus de 60 ans et les investisseurs professionnels ou les assureurs. Nous allons construire des produits sur-mesure avec eux. Et, à terme, nous envisageons de proposer d'autres services* ", poursuit le dirigeant.

Des outils de simulation à disposition des utilisateurs

En France, sur un million de transactions immobilières, seulement 5 000 concernent le viager, soit 0,5 %. " *Le marché français est colossal, il y a un fossé entre le potentiel immobilier des plus de 60 ans et les transactions effectuées* ", souligne Townley Le Guénédal. Skarlett envisage donc de se concentrer sur le marché national. Mais la marque nourrit déjà de grandes ambitions. " *Nous voulons bousculer ce secteur qui est un peu endormi. Nous envisageons déjà un développement international puisque nous avons un modèle très scalable, qui nécessite peu d'investissements. D'autant que de nombreux pays européens ont les*

mêmes problématiques que la France ", estime le dirigeant. Pour aller vite, la marque mise sur le marketing. Mais également sur la technologie. " Nous voulons notamment mettre au point des outils de simulation pour les mettre à disposition des financeurs. "

Afin d'atteindre ses ambitions, Skarlett - qui lance sa plateforme le 25 janvier, au moment de la réforme des retraites - souhaite lever des fonds. La marketplace espère financer son développement et surtout recruter ses équipes (produit, opérations, marketing et tech).

Article écrit par Jeromine Doux