

Hyppo lève 3 millions d'euros pour redonner du pouvoir d'achat aux propriétaires immobiliers

Hyppo entend donner la possibilité aux propriétaires d'utiliser leur patrimoine immobilier pour financer de nouveaux projets. La startup réalise un premier tour de table de 3 millions d'euros auprès d'Otium Capital.

Temps de lecture : minute

12 septembre 2023

Les Français aiment la pierre. Il suffit de regarder les chiffres : d'après l'Insee, l'immobilier représente 62% du patrimoine des Français. Or, ce patrimoine immobilier est très peu liquide. Dans un contexte où les banques prêtent moins facilement, Hyppo souhaite permettre aux Français d'utiliser ce patrimoine comme une solution de financement pour d'autres projets : achat d'une résidence secondaire, achat d'un bien immobilier à l'étranger, travaux de rénovation énergétique. Concrètement, la startup veut offrir aux propriétaires fonciers la possibilité de se réendetter sur l'immobilier détenu.

Fondée en 2023, par Florent de Rocca-Serra et Jonathan Landman, Hyppo met à profit le digital et l'Intelligence Artificielle pour démocratiser l'accès à ces solutions de financement complexes et méconnues. Les deux cofondateurs se sont pour cela entourés de professionnels de l'immobilier et de l'ingénierie financière pour développer des solutions innovantes et distribuer des produits hypothécaires avec des partenaires bancaires : "*Nous voulons changer le regard des propriétaires sur leur patrimoine immobilier*", déclare Florent de Rocca-Serra, CEO et cofondateur d'Hyppo.

Hyppo se concentre sur le marché français

"Utiliser son patrimoine immobilier comme outil de financement est courant dans plusieurs pays européens comme en Allemagne ou aux Benelux, mais encore peu développé en France. Avec Hyppo, nous voulons rendre l'immobilier des Français plus liquide et ainsi proposer une gestion immobilière plus stratégique", explique Jonathan Landman, cofondateur de Hyppo. La startup se concentre pour le moment sur le marché français. *"La France est un marché profond et pas suffisamment bien servi",* indique Florent de Rocca-Serra.

Si l'on associe vite la notion de crédit hypothécaire à la crise de 2008, Florent de Rocca-Serra se veut rassurant. *"L'approche française consiste à financer une capacité de remboursement plutôt qu'un actif, comme en Allemagne ou aux Benelux. C'est protecteur, et cela a probablement permis d'éviter l'emballement du crédit et les drames personnels vécus aux US en 2008. Le mécanisme est utile et vertueux s'il est utilisé à bon escient. Quand le risque est bien compris, le levier de la dette est créateur de valeur",* explique-t-il.

Un premier tour de financement de 3 millions d'euros

Hyppo annonce aujourd'hui une première levée de fonds de 3 millions d'euros auprès d'Otium Capital, après une période d'incubation au sein du startup studio Otium. Ces fonds leur permettront notamment de structurer leur équipe pour continuer à développer leur technologie.

La solution, développée en novembre dernier, est déjà commercialisée. *"Notre objectif est de devenir leader sur ce positionnement en France. À court terme, nous voulons mailler un réseau de partenaires le plus dense possible pour offrir des solutions à chaque type de clients. Aujourd'hui,*

nous fonctionnons sur un modèle B2C, et nous sommes apporteurs d'affaires auprès des partenaires bancaires qui nous rémunèrent au succès", détaille Florent de Rocca-Serra.



À lire aussi

DoorFeed veut remettre les passoires thermiques sur le marché de l'immobilier



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups

françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac