Communiqué de presse Hestia
Paris, le 5 septembre 2022

La proptech Hestia lève 1 million d'euros pour permettre à tous de devenir propriétaire

Hestia, la proptech qui veut rendre la propriété immobilière accessible à tous grâce à un modèle de leasing annonce son premier tour de table.

Ce pre-seed de 1 million d'euros a été réalisé auprès des Business Angels réputés de l'écosystème proptech tels que les CEO Thierry Vignal (Masteos), Pierre Chapon (Pretto), Raphaël Vullierme (Luko), Henri Pagnon (Proprioo), Raphaël di Meglio (Matera) et Emilie Vialle (Snapkey) mais également auprès de Romain Libeau (CPO Swile), Olivier Bonnet (CTO Blablacar), Nicolas Fayon (CEO Jump) ou encore Edward Lando (Pareto). Cette levée de fonds va permettre à Hestia d'étoffer ses équipes et de s'implanter dans plusieurs villes en France.

Hestia déploie sa solution à Marseille dans un premier temps et prévoit d'ouvrir à Strasbourg, Montpellier ou encore Nantes courant 2023. Outre le recrutement de 5 personnes pour étoffer ses équipes marketing, tech et commerciale, cette levée vise à accélérer la collecte de fonds immobiliers pour financer l'acquisition de logements.

Pour Adrien Péligry, CEO de Hestia : *"Aujourd'hui, des millions de Français sont exclus de l'accession à la propriété à cause d'un manque d'apport ou d'un statut professionnel qui n'offre pas les garanties exigées par les banques. Notre objectif est de permettre à tous, quelle que soit sa situation, de devenir propriétaire de sa résidence principale en proposant une solution de leasing immobilier. Nous sommes très heureux d'annoncer notre levée de 1 million d'euros pour commencer à en faire bénéficier les premiers foyers."*

Pour Pierre Chapon, CEO de Pretto : "*En tant qu'acteur du crédit immobilier, j'ai pu constater les difficultés d'accès à l'emprunt et donc à l'achat immobilierNous ne pouvons nous satisfaire de cette situation lourde de conséquences en matière d'équité sur le long terme, et la solution Hestia est une réponse à cet immense défi.*"

Pour Eric Franc, DG de DNCA Investment : "*Depuis quelques années, l'appétence des institutionnels pour le résidentiel ne cesse de croître et Hestia permet à ces fonds d'investir sereinement dans l'immobilier résidentiel en s'occupant de tout l'opérationnel à leur place. J'ai tout de suite été convaincu de l'intérêt pour les fonds d'allier rendement et sécurité de l'investissement autour d'une solution à impact social fort."*

L'accessibilité à la propriété, un révélateur des inégalités

La solution Hestia vient d'un constat simple : il n'a jamais été aussi difficile de devenir propriétaire qu'aujourd'hui avec près de 50% des dossiers de prêt refusés (source AFIB 2022). Les futurs acquéreurs doivent en effet faire face à une double hausse : d'une part, celle des prix de l'immobilier , multipliés par 5 en 20 ans selon l'INSEE, élevant toujours plus l'apport personnel requis pour obtenir un crédit, et d'autre part celle des loyers qui, mécaniquement, augmente, réduisant le pouvoir d'épargne. A cela s'ajoute la multiplication des statuts professionnels : dans une société où le salariat est roi, les CDD, intérimaires, freelance et autres professions libérales sont le plus souvent exclus du système de prêt. L'inflation et l'augmentation des taux d'intérêt compliquent encore plus cette accessibilité.

Pourtant, l'acquisition du logement est la première étape pour se constituer un patrimoine. Devenu un produit rare et inaccessible pour une partie croissante de la population, l'immobilier cristallise les inégalités entre locataires et propriétaires en représentant 2/3 du patrimoine des Français. (source)

Faciliter l'achat de son logement grâce au leasing

Hestiapropose une solution de financement basée sur le modèle de la location avec option d'achat, destinée aux profils qui ne disposent pas d'un apport suffisant, comme les jeunes actifs et les foyers modestes, ainsi que ceux au statut professionnel spécifique (indépendants, freelances, entrepreneurs). Ellepermet aux particuliers de devenir propriétaires en moins de 3 ans en capitalisant sur un bien grâce à un prix fixe garanti, indépendant de la volatilité du marché de l'immobilier.

Concrètement, Hestia achète le bien du particulier n'ayant pas obtenu de crédit immobilier. Elle lui loue le bien avec une option d'achat. Chaque mois, une partie du loyer est convertie en épargne, ce qui augmente l'apport du particulier. Il peut ensuite le racheter quand il le souhaite.

Hestia accompagne ses clients de bout en bout dans leur accession à la propriété avec une super-app. Le particulier peut en effet constituer son apport autravers d'un programme d'épargne automatique, suivre l'évolution de sa capacité d'emprunt jusqu'à l'obtention du prêt immobilier pour acquérir le bien à 100%.

A propos de Hestia

Hestia est une proptech fondée en 2022 par deux associés, Adrien Péligry (CEO) et Nino Spiegel (CTO), tous deux diplômés de l'ESSEC.
Dèsla sortie de l'École, ils créent leur première entreprise, Sweevana, dans le secteur des avantages salariés. Au bout d'un an, ils revendent la startup à Swile, qui souhaite renforcer sa présence auprès des comités d'entreprises.
Après avoir contribué pendant deux ans au développement de Swile, devenue licorne en 2021, ils décident de se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale avec l'ambition d'avoir un impact sociétal fort.

Plusieurs millions de Français ne peuvent aujourd'hui devenir propriétaire par manque d'apport ou statut professionnel incompatible. Avec la montée en puissance des nouvelles formes de travail et la hausse des taux, il est plus que jamais nécessaire de proposer une nouvelle solution d'accès à la propriété.

Hestia aspire à être cette solution, grâce à son offre de location avec option d'achat (leasing). En achetant puis en louant le bien à ses clients, Hestia réserve une partie des loyers pour constituer un apport financier leur permettant d'être éligible sous 3 ans au crédit immobilier.

https://www.heyhestia.com/