

Un nouvel acteur sur le marché du viager : Mirabelle lève 1,3 million d'euros

La France vieillit, même si personne n'a très envie d'en parler. Un Français sur dix a déjà soufflé ses 75 bougies. Pour répondre au besoin de trésorerie des seniors, qu'il s'agisse de rénover son domicile, de compléter sa retraite ou d'anticiper l'entrée dans la dépendance, plusieurs startups ont monté des offres ces deux dernières années : Arrago, Skarlett et désormais Mirabelle.

Temps de lecture : minute

3 décembre 2024

La fintech Mirabelle annonce ce mardi matin qu'elle lève 1,3 million d'euros pour « devenir la référence du prêt viager hypothécaire ». Un troisième nom donc - au minimum - dans la galaxie des startups qui veulent dépoussiérer le viager. Mais il y a de la place ! Car les seniors, très largement propriétaires de leur logement, sont de plus en plus nombreux. La trajectoire démographique de la France est l'un de ces éléphants dans la pièce que personne ne veut regarder.

Deux chiffres de l'Insee : la France de 2023 compte 26 % de personnes de plus de 60 ans, soit un habitant sur quatre. Et en 2040, ce sera près d'un sur trois.

Obtenir de la trésorerie sans vendre sa maison

Fondée en 2017 par Alexis Rouëssé, Guillaume Ruhlmann, Thomas Bodereau et Nathanaël Le Moal, Arrago avait levé 55 millions en juillet

2023 autour de son « Prêt 60 », qui permet aux seniors d'emprunter en utilisant leur bien immobilier comme garantie.

Mirabelle se place sur le même segment, le prêt viager hypothécaire. Pour rappel, le viager consiste à vendre son bien immobilier en échange du versement d'une rente, qui peut s'accompagner d'un « bouquet », versé comptant au moment de la signature de l'acte de vente. « Le prêt viager hypothécaire, quant à lui, permet aux retraités propriétaires d'emprunter jusqu'à 60% de la valeur de leur bien immobilier tout en restant propriétaires. Plus la personne est âgée, plus elle peut emprunter », explique Hugo Jenny, CEO.

Le prêt peut être remboursé soit par mensualités, soit à la succession. Mirabelle a levé un million d'euros auprès de spécialistes de l'assurance et de la gestion de patrimoine, auxquels s'ajoute le Groupe Inter Invest, ainsi que 300 000 euros auprès de Bpifrance. Ce budget servira à développer sa plateforme et à obtenir son agrément de prêteur indépendant (ACPR).

« Un retraité sur deux exprime des difficultés financières, reprend Hugo Jenny, qui vient du monde de la banque d'investissement. Les coûts liés à une perte d'autonomie oscillent entre 400 € et 2 500 € par mois. Or, 81% des retraités sont propriétaires immobiliers. Le prêt viager hypothécaire est une solution à de nombreuses situations qui ne trouvent pas actuellement de réponses satisfaisantes. Cette offre est étonnamment peu développée en France alors qu'elle est bien implantée en Grande-Bretagne, où plus de 60 000 retraités en bénéficient chaque année. »

Les cofondateurs de Mirabelle entendent faire connaître leur offre par l'intermédiaire des assureurs, mutuelles, courtiers, conseillers en gestion de patrimoine et notaires... Parmi les publics ciblés par la fintech, les seniors mais aussi leurs héritiers.

Augmenter le pouvoir d'achat

Chez Skarlett, le positionnement est différent. Aurélien Gouttefarde a choisi en 2022 de lancer une marketplace qui rapproche l'offre de la demande. « *Nous nous adressons aux "jeunes de plus de 60 ans", désireux de garder le contrôle et d'anticiper les décennies à venir. Parfois, ils viennent nous trouver pour résoudre un problème de trésorerie et ils ne pensent qu'au viager, alors qu'il existe d'autres solutions, du prêt viager hypothécaire au regroupement de crédits. C'est pourquoi nous voulons fédérer toutes les solutions sur une même plateforme.* » Skarlett a lancé ainsi un service de courtage de mutuelles - « *C'est la toute première dépense qui grève le pouvoir d'achat d'une majorité de seniors.* »

Bénéfice secondaire de ces offres : ne pas limiter les solutions liées au viager à la seule ville de Paris et à la Côte d'Azur. « *On rend le patrimoine immobilier le plus liquide possible. Certes, les seniors sont largement propriétaires, mais ils sont aussi pour beaucoup installés en zone rurale. Le prêt viager hypothécaire intègre cette dimension essentielle* », conclut Aurélien Gouttefarde.



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Florence Boulenger