



Une aide pour financer l'achat de son bien

PAR SERGE GUERTCHAKOFF

La startup lémanique Hypo Advisors a aidé environ 300 familles à accéder à la propriété depuis sa création fin 2016. Portrait.

AL'HEURE DES RESTRICTIONS SUR l'utilisation du 2^e pilier, entre autres, il n'a jamais été aussi compliqué d'accéder à la propriété. Depuis une douzaine d'années, quelques sociétés ont vu le jour dans le conseil aux futurs propriétaires: Defferrard & Lanz (fusionnée depuis lors avec MoneyPark), Aznar & Cie et Hypo Advisors.

Cette dernière est née en octobre 2016 à l'initiative de Kevin Rossier, 28 ans, lequel avait œuvré une dizaine d'années au sein de l'équipe de Pascal Besnard chez Credit Suisse Genève. «Nous proposons toujours au client soit un entretien individuel, soit une demande complète de financement en ligne. Cette seconde option permet de rendre dans les 24 heures un accord de principe de financement, suivi d'un rendez-vous physique. Cette méthode online permet d'accélérer le processus pour le client», argumente le jeune dirigeant.

«Notre volume d'affaires hypothécaires a franchi la barre des 100 millions de francs en 2019. Nous visons désormais une croissance de 50 à 100 millions de francs supplémentaires par année. Le client doit rester au centre de nos préoccupations. Cela fait partie de l'ADN que

j'ai reçu quand j'œuvrais pour Pascal Besnard et que j'entends préserver. A ce jour, nos clients nous attribuent en moyenne la note de 5 étoiles sur Google, soit le score maximum.»

80% de la clientèle de cette startup lémanique provient de son réseau auprès des agences immobilières et de plusieurs promoteurs. «Nous nous occupons des clients potentiels de diverses régions. C'est un travail main dans la main. Notre but est de faciliter la vie des agences et de permettre aux primo-accédants de réaliser leur rêve.» Hypo Advisors travaille avec les principaux établissements bancaires et toutes les assurances, à Genève, Vaud et en Valais.



Le taux d'effort peut varier

«L'accession à la propriété requiert un investissement d'environ 25% de fonds propres, si l'on tient compte des frais de notaire. Mais certaines banques calculent ensuite le taux d'effort théorique à 4,75% plutôt qu'à 5% car le bien visé dispose du label Minergie. Ou alors il peut y avoir des différences d'une banque à l'autre dans la façon de prendre en compte la part variable des revenus du client», explique Kevin Rossier, d'où l'intérêt

d'avoir recours à un courtier en hypothèque.

En trois ans d'existence, sa PME a permis à environ 300 familles d'accéder à la propriété. ■

PHOTOS: LUDOVIC ANGIOLINI, MATTEO CARASSALE



Au centre:
Kevin Rossier,
fondateur d'**Hypo Advisors,**
entouré
de son équipe.