

Lifento lance Access Club, un fonds de location-accession pour réinventer l'accès à la propriété

Dans un marché du crédit immobilier durablement contraint, Lifento, société de gestion immobilière paneuropéenne, annonce le lancement d'Access Club, un fonds d'investissement dédié au financement d'opérations de leasing immobilier. Développé en partenariat avec Hestia, opérateur spécialiste de la location-accession, ce fonds (autre FIA) qui prendra la forme juridique d'une société en commandite par actions (SCA), vise à acquérir plus de 250 actifs résidentiels sur l'ensemble du territoire français, pour un objectif de performance entre 10 et 15% par an sur cinq ans.

Un marché du crédit immobilier durablement grippé

La production de crédit immobilier a reculé de presque un quart sur les quatre dernières années, selon la Banque de France. Les règles du Haut Conseil de stabilité financière (dont le taux d'effort maximal est de 35 % pour une durée maximale d'emprunt de 25 ans, avec une marge de dérogation limitée à 20 % des dossiers) ont durablement resserré l'accès au financement bancaire.

Cette situation ne signifie pas que les ménages concernés ne pourront jamais devenir propriétaires : elle traduit surtout un problème de temporalité. Absence d'apport constitué, revenus inconstants, statut d'indépendant ou de dirigeant, contrats courts ou intérim, situation d'expatriation, de divorce ou encore indivision en cours : autant de profils qui disposent d'une capacité d'achat réelle, mais dont le dossier ne rentre pas immédiatement dans les cases du crédit bancaire classique.

« La solution de leasing immobilier joue pleinement son rôle dans le contexte actuel et permet de faciliter l'accession à la propriété. Le crédit bancaire reste au cœur du parcours d'accession et le leasing intervient en amont, pour donner à ces ménages le temps de consolider leur dossier, » explique Frédéric Delleaux, co-fondateur de Lifento.

Le leasing immobilier, ou location-accession, permet à un ménage d'occuper dès aujourd'hui le logement qu'il a choisi, avant de le racheter à un prix fixé dès la signature, dans le cadre de la loi du 12 juillet 1984. Ce n'est pas une alternative au crédit bancaire, qui interviendra au moment du rachat, mais une passerelle temporelle vers la propriété. Deux modèles coexistent : le Prêt Social Location-Accession (PSLA), public (prêt d'État) et réservé au neuf sous conditions de ressources, et la location-accession libre, portée par des opérateurs privés sans plafond ni restriction géographique. Access Club s'inscrit dans ce second modèle.

Access Club : un fonds piloté par Lifento, un sourcing assuré par Hestia

Le principe du fonds Access Club est de financer des opérations de leasing immobilier sur des actifs résidentiels partout en France métropolitaine. Après avoir reçu une grille de critères de sélection de la part de Lifento, Hestia identifie et accompagne les futurs acquéreurs, qui se présentent le plus souvent avec un bien déjà choisi. Ensuite, Lifento acquiert les biens et assure la gestion du fonds : arbitrage, structuration et pilotage des acquisitions et des cessions.

« Les ménages que nous accompagnons ont un projet solide et souvent déjà un bien en tête, mais leur dossier n'entre pas encore dans les critères du crédit bancaire. Notre rôle est d'identifier et de qualifier ces profils atypiques, entrepreneurs, personnes avec un taux d'endettement dépassant le plafond de la banque ou en transition professionnelle, pour leur offrir le temps de consolider leur financement. Grâce à Access Club, nous disposons d'un véritable relais pour transformer ce flux de dossiers pré-qualifiés en accessions concrètes, dans un cadre transparent puisque le prix de rachat est fixé dès l'origine », précise Adrien Peligry, cofondateur d'Hestia.

Contacts Presse

Galivel & Associés – Diane Asty – Tiphany Rouaud

01 41 05 02 02 / 06 46 50 60 44 galivel@galivel.com – www.galivel.com

Le fonds vise une diversification inédite pour un véhicule immobilier : avec un deal moyen estimé à 300 000 euros. L'objectif de 250 biens en portefeuille permet une exposition à l'ensemble des marchés résidentiels du territoire, et donc une diversification géographique et de risque plus poussée qu'un club deal immobilier standard.

Un mécanisme lisible pour l'accédant comme pour l'investisseur

Le prix de rachat est fixé dès l'origine dans le contrat notarié. Pour le locataire-accédant, cela signifie une double sécurité : il devient occupant, dès aujourd'hui, du logement qu'il a lui-même choisi, sans attendre que son dossier devienne finançable ; et il bénéficie d'une hausse éventuelle du marché pendant la période d'occupation, le prix de rachat n'étant pas indexé sur l'évolution des prix immobiliers.

Pour l'investisseur, le même mécanisme offre une visibilité rare sur le scénario de sortie et sur le prix de l'option d'achat, dès l'acquisition du bien.

Pourquoi Lifento s'engage sur ce marché

Lifento gère aujourd'hui des fonds immobiliers de santé et médico-social. Avec Access Club, la société applique la même logique : investir dans un immobilier qui répond à un besoin social, l'accession à la propriété.

Enfin, le résidentiel reste par ailleurs une classe d'actifs aux fondamentaux solides mais mal exploitée par la détention longue en bloc : rendement locatif nu structurellement faible, sortie progressive du parc locatif des logements classés G dès 2025 puis F dès 2028, encadrement des loyers en zones tendues, fiscalité lourde. La location-accession permet de faire converger deux problématiques distinctes celle des ménages en attente de financement et celle des investisseurs en recherche d'opportunités dans la pierre, au sein d'un même modèle : Access Club.

Access Club en chiffres

Objectif de performance : TRI cible net de 10 à 15% par an selon l'action

Durée du fonds : 5 ans

Durée moyenne d'un cycle de leasing : 15 mois (plafond contractuel : 30 mois)

Deal moyen par actif : ~300 000 €

Statut du fonds : Autre FIA

Partenaire opérationnel : Hestia (sourcing et accompagnement des locataires-accédants)

** L'objectif de performance mentionné ne constitue pas un rendement garanti. Il repose notamment sur le modèle économique des opérations, les revenus perçus pendant la phase d'occupation et la maîtrise des coûts d'acquisition.*

A propos de Lifento

Créée en 2018, LIFENTO est une société de gestion qui innove dans la gestion de fonds immobiliers spécialisés dans la santé. Elle accompagne les investisseurs professionnels dans leur stratégie d'investissement. À ce jour, la société a réalisé plus de 350 millions d'investissements en santé et médico-social en Europe (France, Belgique, Portugal, Italie, Allemagne et Espagne). La distribution est déléguée à Kanopy AM.

L'ambition de LIFENTO : être un acteur à impact positif dans le secteur croissant et innovant de l'immobilier de santé, en accord avec sa philosophie de la performance durable et responsable.

Pour en savoir plus : <https://lifento.com/>

Contacts Presse

Galivel & Associés – Diane Asty – Tiphany Rouaud

01 41 05 02 02 / 06 46 50 60 44 galivel@galivel.com – www.galivel.com