

Pretto franchit le milliard d'euros de crédit financés et lance une offre dédiée aux acteurs du crédit immobilier

- *Un milliard d'euros de crédit financés en seulement 4 ans*
- *Plus de 10 nouvelles banques partenaires en 2020*
- *Une solution technologique pour améliorer le parcours crédit immobilier des acteurs du secteur comme les banques*
- *80 recrutements prévus en 2021*

Paris, le 28 janvier 2021 - Pretto, la fintech leader du crédit immobilier, a passé le cap du milliard d'euros de crédit immobilier financés à l'aube de ses 4 ans. Partenaire privilégié de nombreux acteurs de l'immobilier et du crédit, Pretto lance Finspot, une nouvelle solution permettant d'optimiser leur parcours de prêt immobilier en ligne.

Fondé il y a quatre ans par Pierre Chapon et Renaud Pestre, Pretto s'est imposé comme **le courtier augmenté, leader du crédit immobilier en ligne** en France.

En conjuguant information précise et accompagnement exigeant, Pretto a pour mission d'**apporter plus de maîtrise et de sérénité** aux acheteurs immobiliers afin de leur trouver le **meilleur prêt selon leur profil et leur projet**. Cela est possible grâce à :

- **une technologie unique sur le marché** : la donnée des banques est centralisée quotidiennement et rendue accessible aux experts Pretto comme aux utilisateurs de son simulateur en ligne. La technologie Pretto permet une **exploration complète de toutes les possibilités** (le simulateur teste 1500 combinaisons d'offres bancaires en 2 secondes).
- **une expérience client 100 % en ligne et un accompagnement dédié** : les clients de Pretto peuvent suivre leur dossier en ligne 24h/24, prendre rendez-vous en 1 clic, consulter des informations et du contenu sur le processus d'achat... Les experts crédit Pretto, mettent leur connaissance à la disposition de leurs clients attirés.
- **la plateforme Pretto, un écosystème** : chaque client bénéficie des volumes traités par Pretto, que ce soit sur l'expertise dont bénéficie chaque dossier (des dizaines d'experts collaborent en interne sur les différentes problématiques client rencontrées), ou sur la force des relations entretenues avec une **cinquantaine de banques partenaires**.

"A la création de Pretto, nous étions persuadés que financer un achat immobilier ne devrait pas être un moment aussi stressant. Nous construisons une expérience plus simple, moins chronophage, plus accessible. La digitalisation de nos modes de vie, accélérée par les confinements de 2020, a prouvé le besoin d'un modèle à distance tel que le nôtre. Ces 4 ans ont aussi confirmé l'importance d'allier l'humain au digital, pour rassurer et donner les clés de compréhension aux acheteurs. Notre but reste le même aujourd'hui : leur donner la maîtrise de leur achat immobilier" déclare **Renaud Pestre, co-fondateur de Pretto.**

En 2020, malgré la crise, Pretto a continué de croître : **60 000 simulations mensuelles, un service de recherche de biens immobiliers (Pretto Search) et 10 nouveaux partenariats avec des acteurs bancaires**, pourtant enclins à réduire le nombre de leurs partenaires.

Finspot : l'accélérateur de la transformation numérique du crédit immobilier

Forte de son bilan, Finspot, la société mère de Pretto, lance en ce début d'année une **offre à destination des acteurs bancaires et du monde de l'immobilier**. Sa mission : accélérer leur transformation numérique et **optimiser la prise en charge et le traitement des projets de crédit immobilier, pour une expérience simplifiée.**

Cette solution complète, qui s'appuie sur les technologies et fonctionnalités développées pour Pretto (évaluation en ligne du projet immobilier, constitution du dossier en self-service, prise de contact rapide avec un conseiller, assemblage et suivi précis du dossier de prêt en ligne), sera **intégrée directement sur les parcours des différents acteurs en lien avec le crédit immobilier** (banques, assurances, mutuelles, promoteurs...). Les particuliers pourront ainsi **simuler et évaluer leur prêt directement auprès des acteurs concernés.**

"Les acheteurs souhaitent de plus en plus accéder à des offres à distance, un axe jusqu'ici prisé par les banques en ligne. Les banques traditionnelles ont pris conscience de leur retard, notamment pendant le confinement du printemps dernier. Elles souhaitent s'équiper d'une solution performante et efficace afin de répondre à la demande. En tant que fintech du crédit immobilier, et partenaires de près d'une cinquantaine de banques en France, nous connaissons bien leurs problématiques" déclare **Pierre Chapon, co-fondateur de Pretto.**

Si les acteurs bancaires reçoivent de nombreux visiteurs sur leur site, ils éprouvent des **difficultés à transformer ces visiteurs en clients**. Par l'intégration de la solution Finspot, ils seront en mesure de **sélectionner des dossiers dont la solvabilité a été vérifiée** et d'y répondre avec rapidité et efficacité.

"C'est un moyen pour les acteurs déjà présents sur le crédit immobilier de mieux valoriser leurs canaux d'acquisition, de piloter leur compétitivité, mais aussi de gagner du temps tout en améliorant l'expérience client. En particulier pour les banques, qui souffrent d'un déficit de confiance de la part de leurs clients." ajoute **Pierre Chapon.**

Avec la solution Finspot, les **conseillers bancaires réduisent le temps consacré au montage d'un dossier de 70 %**. Elle leur permettra ainsi d'améliorer leurs relations avec leurs clients en mettant l'accent sur leur accompagnement dans le projet des acheteurs.

La solution Finspot permet aussi à **des acteurs qui n'offrent pas encore de service autour du crédit immobilier, de compléter leur offre avec une grande efficacité** (délais, coûts) ; c'est notamment le cas des **promoteurs, mais aussi des assureurs ou des mutuelles**.

"Pour les acteurs qui ne sont pas encore présents sur le crédit immobilier, nous leur offrons la possibilité de renforcer leur relation et leur connaissance client au moment clé de l'achat immobilier", complète **Pierre Chapon**.

Une accélération en 2021 avec plus de 80 recrutements

Pour encore mieux toucher son public, **Pretto a repensé son identité de marque**, renforçant au passage son positionnement et sa proposition de valeur.

L'entreprise, qui **compte déjà 100 collaborateurs**, accélère également son développement avec **plus de 80 recrutements** (commerciaux, développeurs, relations avec les banques...) prévus cette année, aussi bien à Paris qu'à Nantes, son 2ème centre d'expertise.

"Nous avons la confiance, depuis notre création de Pierre Kosciusko-Morizet et des fonds d'investissement Alven et Blackfin. Nous avons pour ambition de devenir une plateforme qui simplifie le crédit immobilier pour tous les acteurs de ce marché stratégique" déclare **Renaud Pestre, co-fondateur**.

"Le milliard d'euros financés est une étape importante. Mais nous ne sommes qu'au début : notre audience d'acheteurs en quête de simplicité est très grande, et augure de très belles perspectives de croissance. Nous n'en sommes qu'au début de notre histoire" ajoute **Pierre Chapon, co-fondateur de Pretto**.

A propos

Co-fondé en janvier 2017 par Pierre Chapon et Renaud Pestre, tous deux polytechniciens, Pretto est un courtier en crédit immobilier 100% digital. Grâce à son algorithme enrichi quotidiennement, Pretto permet à ses utilisateurs de comparer les taux et conditions pratiqués par les plus grandes banques françaises et de trouver le prêt qui correspond le plus à leur profil et leur projet. A l'expérience online intuitive et sécurisée s'ajoute l'accompagnement d'un expert crédit attiré. Réactif et transparent, il coache à distance son client, négocie pour lui avec les banques et l'accompagne jusqu'à la signature. Pretto prend en charge aujourd'hui tous types de prêts. En septembre 2020, Pretto a lancé son [DataLab](#), l'observatoire des tendances du marché immobilier, qui délivre des analyses issues de plus de 700 000 simulations annuelles. Aujourd'hui, Pretto emploie plus de 100 collaborateurs, a aidé à financer plus d'1 Mds€ en 4 ans. La société possède aussi son agrégateur d'annonces immobilières, l'application Pretto Search. Pretto a levé 1,3M€ en octobre 2017 et 8M€ en février 2019. Plus d'informations sur pretto.fr. Pour accéder à notre observatoire et nos analyses des taux pretto.fr/taux-immobilier.

Contact presse

Pretto - Candide Louniangou - 06 32 76 03 27 - candide@pretto.fr