



Immobilier • conseils & actualité des placements

Le crowdfunding investit la promotion

Immobilier : les beaux rendements du financement participatif

C'est actuellement l'un des secteurs les plus porteurs de l'investissement financier basé sur la pierre.

Le crowdfunding, ou financement participatif, a vu le jour avec des plates-formes permettant à des particuliers de financer des projets culturels ou artistiques via Internet. Cette vague de fond s'est depuis 3 ans attaquée à l'immobilier. Avec une promesse de rendement qui a de quoi allumer des étoiles dans les yeux des investisseurs potentiels, de 4 jusqu'à 10, voire 12% ! La quinzaine de plates-formes actuellement sur ce créneau ont collecté plus de 50 M€ pour financer plus de 150 projets, avec un taux de rendement moyen de 8,4%. Le financement participatif peut en théorie s'appliquer à toutes les opérations immobilières : promotion dans le neuf, vente avec ou sans rénovation dans l'ancien, pour des logements (y compris du logement so-

cial, de l'investissement locatif, des viagers), des commerces, des bureaux, des entrepôts. Le crowdfunding immobilier intervient pour compléter les fonds propres du porteur du projet, en l'attente du financement bancaire.

Fonds propres

Dans un projet de promotion classique, la banque finance 40% du programme. Une part d'un montant identique provient des ventes en VEFA (vente en état futur d'achèvement, autrement dit sur plan). En général, 50% des appartements sont vendus avant de commencer les travaux. Les 20% restants correspondent aux fonds propres apportés par le promoteur. Les promoteurs font appel au crowdfunding pour réunir des fonds propres qui leur permettront, par la suite, d'obtenir un financement bancaire classique. L'obtention de ce prêt est évidemment un préalable au lancement de l'opération de construction proprement dite que sur des opérations où près de la moitié des logements sont déjà pré-vendus. Le retour sur investissement est simple :



une fois l'opération terminée, c'est-à-dire une fois tous les appartements vendus, l'ensemble des participants se partage les bénéfices. Dans la plupart des cas, il faut attendre que les lots soient commercialisés à 100% pour payer les investisseurs. Il faut compter 1 à 3 ans pour retrouver son capital et son éventuelle plus-value.

Investissement locatif

Les plates-formes spécialisées dans l'immobilier ancien utilisent un autre type de montage. Une SCI (société civile d'investissement) est constituée pour acheter des parts d'un bien immobilier, qui sont généralement accessibles (5.000 € en moyenne,

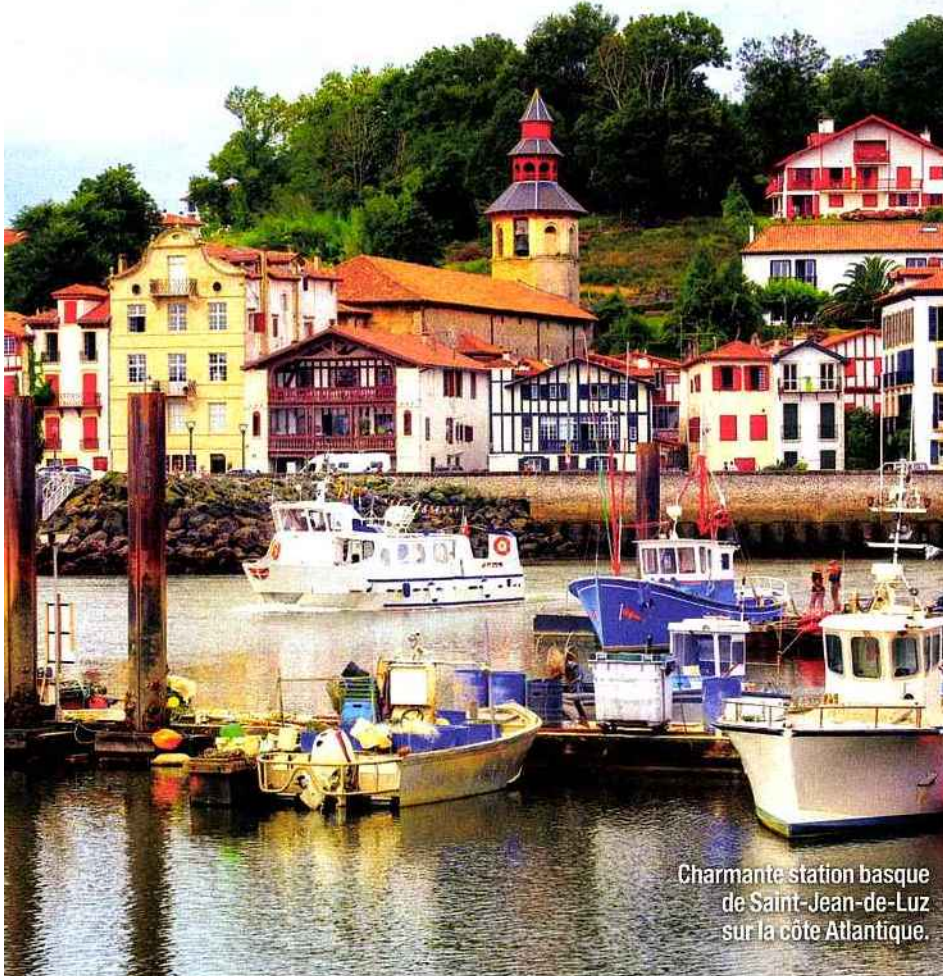
Les professionnels vous attendent...

Les principales plates-formes de crowdfunding immobilier membres de l'association Financement Participatif France se sont réunies pour proposer gratuitement un Guide du Crowdfunding Immobilier et répondre aux questions que se posent les investisseurs : À quels besoins répond-il ? Comment fonctionne-t-il ? Quels sont les risques ? **Souleymane-Jean Galadima**, pilote de la commission crowdfunding immobilier au sein de l'association Financement Participatif France explique : «*L'investissement dans l'immobilier a longtemps été réservé aux institutionnels et aux particuliers fortunés. Le crowdfunding répond à la nécessité de démocratiser ce placement, généralement jugé rentable et au risque maîtrisé, avec un ticket d'entrée faible : c'est la raison d'être des plates-formes. Elles réunissent des promoteurs aux besoins accrus en fonds propres exigés par leurs partenaires bancaires et des investisseurs à la recherche de solutions d'investissement transparentes. En diffusant ce guide, les plates-formes se mobilisent pour éclairer les investisseurs sur les opportunités et les risques associés à leur investissement. Il en va de la confiance du public dans cette nouvelle forme de financement de l'économie réelle qu'est le crowdfunding immobilier.*»

Les plates-formes qui ont contribué à la rédaction du guide sont *Anaxago, Canberra Immo, Clubfunding, Crowdfunding-immo, Fundimmo, Hexagon, Inidev, MyNewStartup, Lymo, Weeximmo* et *Wiseed*.



mais un même investisseur peut en acheter plusieurs). La SCI assure la gestion du bien pendant une période longue, entre 5 et 9 ans. Les investisseurs perçoivent un revenu annuel (avec une rentabilité nette avant impôt allant jusqu'à 5%) et peuvent espérer réaliser une plus-value à terme. Encore plus que dans la promotion, il convient d'être très attentif à la sélection des biens, des petites surfaces (20 à 30 m²) situées dans des villes dynamiques et des quartiers attractifs. Attention, en SCI, les associés sont tenus indéfiniment aux dettes, à proportion de leur part (en pourcentage) dans le capital.



Charmante station basque de Saint-Jean-de-Luz sur la côte Atlantique.

Structures juridiques

- Lors de l'ouverture d'un chantier, le promoteur crée une société civile de construction Vente (SCCV) qui va gérer la construction et la vente du bien immobilier. La plate-forme de crowdfunding va pour l'occasion créer une holding dans laquelle les contributeurs investiront leur épargne. Cette holding prend à son tour une participation dans la SCCV. Ce montage présente l'avantage de regrouper tous les investisseurs sous une seule bannière, ce qui facilite le processus de communication. C'est le montage qu'utilisent les plates-formes Anaxago Real Estate et Wiseed Immobilier.

- Lors de la création de la holding, celle-ci lance une émission obligataire. Les investisseurs n'achètent cette fois pas des parts de la holding mais lui prêtent leur argent en quelque sorte. C'est le montage qu'utilise également Wiseed Immobilier.

- Le promoteur ne crée pas de SCCV mais une SAS (société par action simplifiée) qui lance une émission obligataire, financée directement par les investisseurs. La plate-forme Lymo utilise ce type de montage.

Attention aux risques

Tous ces sites proposent un ticket d'entrée peu élevé, entre 1.000 à 2.000 €, pour des durées d'immobilisation très variables,

allant de 3 mois jusqu'à 9 ans. Les rendements annoncés sont très élevés et ils sont jusqu'à présent confirmés par les premières sorties d'opérations. A aujourd'hui, une seule défaillance a été constatée. Pourtant, les investisseurs doivent avoir conscience que toute rentabilité élevée est associée à un risque élevé de perdre son capital. Comme toute opération de promotion, le projet peut être soumis à une explosion des coûts des travaux ou à une mévente. Dans le cas d'une SCCV, la structure juridique est responsable sans limite du chantier et doit s'acquitter de toutes les dettes. La holding qui regroupe les participations de tous les investisseurs peut faire faillite, mais n'est pas solidairement responsable. En d'autres termes, il est possible de perdre la totalité de son capital, mais pas plus. Pour les montages obligataires, même situation : si le promoteur fait faillite, il est dans l'incapacité de rembourser les sommes prêtées. Pour limiter les risques, il est donc conseillé de diversifier ses investissements, avec des montants moindres sur plusieurs opérations.

Un investissement financier

La participation aux bénéficiaires d'une opération de promotion immobilière ne doit pas être confondue avec les investissements classiques du secteur, impliquant revenus fonciers et espoir de plus-value. Participer à une opération de crowdfunding dans le domaine de la promotion immobilière résidentielle n'a rien à voir avec l'achat d'un logement dans ce même programme. Pour les investisseurs en crowdfunding, il s'agit de participer, au même titre que le promoteur, au montage de l'opération : recherche de foncier constructible, recherche de ou des acquéreurs, sélection des entreprises de BTP ayant pour mission la construction de la résidence, suivi de tous les aspects réglementaires. Comme le promoteur professionnel, l'investisseur particulier va bénéficier, à la fin de l'opération, des bénéficiaires réalisés... ou pas. Mais en aucun cas, il n'est propriétaire d'un logement de la résidence. On ne peut pas tout avoir !

Gérard Meftah